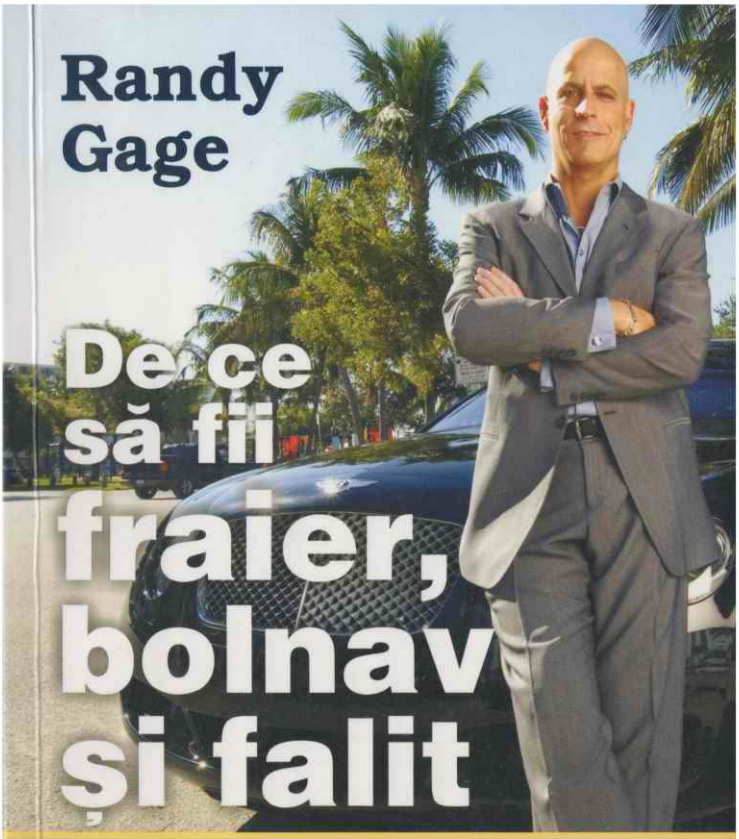
Randy Gage

De ce să fii fraier, bolnav și falit



și cum să ajungi deștept, sănătos și bogat!

METEOR BUSINESS

Redactor: *Viorica Horga*
Tehnoredactor: *Mariana Radu*
Copertă: arh. *Daniel Munteanu*

Titlul original: ***Why you're DUMB, SICK & BROKE... and how to get SMART, HEALTHY & RICH!***
Copyright © 2006 by Randy Gage. All rights reserved.
Published by John Willey & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

© 2008 Toate drepturile asupra acestei ediții sunt rezervate
editurii METEOR PRESS.
Meteor Business este colecția de business a editurii Meteor Press.

Str. Bahluiului nr. 1, 011281, sector 1, București, C.P. 41-128
Tel.: (021)222.33.12; Fax: (021)222.83.80
E-mail: editura@meteorpress.ro

Distribuție la:
Tel./Fax: (021)222.33.12; (021)222.83.80
E-mail: comenzi@meteorpress.ro
www.meteorpress.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
GAGE, RANDY
De ce să fii fraier, bolnav și falit și cum să ajungi deștept, sănătos și bogat / Randy Gage ; trad.: Mihai-Dan Pavelescu ; red.: Viorica Horga ; cop.: arh. Daniel Munteanu. - București : Meteor Press, 2008
ISBN 978-973-728-295-8

I. Pavelescu, Mihai Dan (trad.)
II. Horga, Viorica (ed.)
III. Munteanu, Daniel (cop.)

159.923.2

Randy Gage

DE CE SĂ FII FRAIER, BOLNAV ŞI FALIT ŞI CUM SĂ AJUNGI DEŞTEPT, SĂNĂTOS ŞI BOGAT!

Traducerea: Mihai-Dan Pavelescu

METEOR PRESS

METEOR BUSINESS

Pentru acela care mă călăuzeşte, mă educă, mă iubeşte necondiţionat şi-mi aduce fericire

Cuprins

Mulţumiri		7
Capitolul 1	Meme şi manipulare: bătălia pentru controlul minţii dumneavoastră	9
Capitolul 2	Speranţe, droguri şi papa: bătălia pentru controlul spiritului dumneavoastră	43
Capitolul 3	Dependenţii de *junk food*: bătălia pentru controlul corpului dumneavoastră	53
Capitolul 4	Abandonarea victimizării	66
Capitolul 5	Elementul metafizic al îmbogăţirii	84
Capitolul 6	Crearea mentalităţii de prosperitate	95
Capitolul 7	Legile universale care guvernează prosperitatea	111
Capitolul 8	Cel mai mare secret al prosperităţii	138
Capitolul 9	Meritele egoismului	155
Capitolul 10	Filozofie pentru o viaţă prosperă	188
Capitolul 11	Asamblarea elementelor pentru sănătate, fericire şi prosperitate	210
Resurse		222

Mulțumiri

Înapoia cărților excelente se ascunde întotdeauna o echipă excelentă. Dacă această carte nu este excelentă, vina îmi aparține numai mie, deoarece cu siguranță am fost ajutat de o echipă excelentă.

De multă vreme, asistenta mea Lornette Browne are rolul de ancoră pentru mine, menținându-mă orientat asupra țintei, graficului de timp și obiectivului. Este o adevărată binecuvântare!

Vicki McCown a efectuat redactarea inițială cu discernământ, inteligență și grijă, protejând integritatea mesajului, păstrându-mi glasul original și în același timp asigurându-se că dumneavoastră, cititorii, puteți găsi ideile care vi se adresează.

Matthew Holt și echipa de la editura John Wiley & Sons, Inc., sunt responsabili pentru volumul pe care îl țineți în mâini. Matt a avut o viziune pentru genul de carte de care avea nevoie lumea și a simțit că eu eram cel mai potrivit s-o scriu.

Când a fost momentul discuțiilor despre scop, filozofie și principii, m-am bucurat de beneficiul extraordinar al atenției criticilor Bob Burg, Ian Percy, Larry Winget și Eric Worre.

Vă sunt recunoscător tuturor!

Cartea aceasta conţine teme mature
şi limbaj pentru adulţi care pot fi ofensatoare
pentru unii. Se recomandă discreţia parentală.

Capitolul 1

MEME ŞI MANIPULARE: BĂTĂLIA PENTRU CONTROLUL MINŢII DUMNEAVOASTRĂ

* * *

Forţele asociate pentru a vă menţine
în starea actuală – fraier, bolnav şi falit

* * *

Era perioada aceea de scurtă tranziţie dintre noaptea de sâmbătă şi dimineaţa de duminică. Tocmai revenisem de la o seară petrecută într-un club. După ce am parcat şi am coborât din maşină, un necunoscut înalt s-a îndreptat spre mine. M-am gândit că dorea probabil să-mi ceară o ţigară sau să mă întrebe de vreo adresă.

Am observat pistolul prea târziu.

S-a dovedit că individul era un narcoman, disperat să facă rost de următoarea doză. Era în anii '80, zilele „vestului sălbatic" din Miami, ale creşterii explozive a numărului de consumatori de droguri puternice, când am fost copleşiţi de criminali feroce emigraţi din Cuba, aşa-numita mişcare Mariel Boatlift, şi ale infamilor Cocaine Cowboys. South Beach, unde locuiam eu, se afla în epicentrul traficului de droguri.

Iar eu urma să devin o cifră dintr-o statistică...

Individul a ridicat pistolul spre tâmpla mea; ochii îi sticleau, ca şi cum ar fi privit prin mine. Un Pontiac Fiero alb s-a oprit în spatele nostru, aparent aşteptându-l pe atacatorul meu.

Deşi practicam artele marţiale, situaţia aceasta nu cerea apărare fizică. Pistolul rămăsese aţintit către creierul meu şi ştiam că dacă eşti împuşcat acolo, ai terminat-o definitiv. Chiar dacă nu mori, eşti ca şi mort. Nu ştiam dacă complicele din automobil nu avea de asemenea o armă. (Ulterior, am aflat că avea.) Şi, bineînţeles, dacă ar fi dorit, m-ar fi putut strivi cu maşina.

De aceea am ales să încerc să-mi calmez atacatorul, să-i dau banii mei şi să îndrept incidentul spre o rezolvare paşnică. Ceea ce ar fi mers mult mai bine dacă aş fi avut mai mult de 7 dolari în buzunar! Fiindcă o doză de cocaină costa pe atunci cinci dolari, i-am spus să ia banii, să-şi cumpere drogul şi să terminăm totul. El însă n-a înhăţat momeala, insistând că aveam mai mulţi bani şi că ar fi fost bine să-i dau pe toţi.

Am continuat să încerc să fiu raţional, explicând că aceia erau toţi banii pe care-i aveam asupra mea, pe care ar fi trebuit să-i ia şi să se ducă la dealerul lui de droguri. I-am subliniat de ce n-ar fi fost bine pentru el ca situaţia să degenereze, cu posibilele repercusiuni ale arestării, judecării şi întemniţării. Dar desigur, se ştie că narcomanii nu sunt renumiţi pentru gândirea logică...

În cele din urmă, mi-a spus să sui înapoi în maşină. Nu ştiu cum sau de ce, dar am fost convins

că dacă mă întorc în automobil, nu voi mai coborî viu. Aşa că am refuzat.

– Ai banii mei şi astea sunt cheile maşinii. Poţi s-o iei, dar eu nu sui înăuntru. Ia banii şi cumpără-ţi drogurile. Eu o să plec pe jos şi amândoi o să uităm că s-a întâmplat ceva.

Stăteam la periferia cercului de lumină proiectată de un felinar stradal. Eu avansam încetişor spre zona mai puternic iluminată, nutrind speranţa că ar fi putut apărea vreun automobil sau că cineva s-ar fi uitat pe geam dintr-un apartament. Narcomanul devenise mai agitat. Şoferul din Fiero a ambalat motorul.

Brusc, narcomanul şi-a îndepărtat pistolul de la tâmpla mea şi mi l-a lipit de abdomen. După aceea a rostit ceva foarte ameninţător. Ţin minte că m-am întrebat dacă mi se adresase mie, lumii în general sau chiar persoanei sale. A fost una dintre declaraţiile acelea misterioase care pot însemna multe lucruri. Îmi amintesc că la scurt timp după aceea am discutat cu mulţi oameni, încercând să decidem cu cine vorbea şi ce înţeles aveau cuvintele sale.

Fascinant este faptul că atunci când încerc să-mi amintesc cuvintele acelea, nu pot. Bănuiesc că mintea mi-a izolat complet accesul la episodul respectiv, pentru a mă proteja să retrăiesc ceea ce s-a petrecut în continuare...

El a apăsat pe trăgaci.

N-a fost ca la televizor. Zgomotul a fost asurzitor, mai ales la ora aceea din noapte, reverberând din blocul cu apartamente şi răsunând în tot cartierul. M-am prins cu mâinile de abdomen şi am căzut

pe spate, în stradă. Apoi scurgerea timpului s-a încetinit la viteza din filmele *Matrix*...

Am privit calm cum narcomanul a suit în maşină şi a pornit spre Miami. Îmi amintesc că pentru o secundă m-am gândit că fusese o farsă, că fusese un pistol de starter sau cu cartuşe oarbe, deoarece nu simţisem absolut nimic. Însă când am coborât ochii, am văzut sângele care mi se prelingea printre degete.

Iar după aceea am simţit durerea. Foarte multă durere.

În calitate de autor şi conferenţiar profesionist, mă mândresc cu capacitatea mea de a comunica idei, concepte şi întâmplări. Cu toate acestea, nu deţin pur şi simplu cuvintele pentru a descrie în mod adecvat ce simţiţi când un glonţ vă sfârtecă organele vitale. Este o durere sfredelitoare, termonucleară.

Pentru că detunătura fusese atât de puternică, m-am aşteptat să se aprindă lumini, să apară oameni la ferestre, să se deschidă uşi, iar apoi să vină cineva care să-mi acorde primul ajutor.

Nu s-a întâmplat absolut nimic din toate acestea. Linişte şi nemişcare totală.

Am rămas pe stradă, cu picioarele răşchirate sub lumina felinarului. Nu ştiu cât timp am stat acolo, afectat de şoc, într-o stare de detaşare suprareală, privind cum băltoaca de sânge din jurul meu creştea încetişor. Brusc, am înţeles că dacă nu mă ridicam, dacă nu mergeam în apartament să telefonez după ajutor, aveam să mor pe stradă.

Mi-am rupt cămaşa şi mi-am legat-o de jur împrejur, pentru a opri pe cât puteam sângerarea. M-am străduit, am traversat strada, am suit treptele

şi am intrat în apartament. Am izbutit să formez 911, după care m-am prăbuşit într-un scaun. Simţeam cum viaţa mă părăsea treptat, pe măsură ce tot mai mult din sângele meu îmbiba covorul.

La sosirea paramedicilor, eram atât de slăbit, încât m-au luat cu scaunul pe sus şi m-au coborât la ambulanţă. Când m-au ridicat pe targă, sângele mi-a ţâşnit din rană şi m-am zvârcolit de durere. Pe drumul spre spital, tensiunea arterială mi-a scăzut într-atât, încât au trebuit să mă introducă într-un fel de costum spaţial presurizat pentru a-mi menţine bătăile inimii.

După ce am sosit, asistentele de la urgenţă m-au salutat cu patru perfuzii şi un cateter. Medicii m-au dus imediat în sala de operaţie şi mi-au cusut intestinul gros. Viaţa îmi fusese salvată, însă abia de acum înainte aveam să trec prin cele mai groaznice agonii pe care le simţisem vreodată...

În următoarele zile, n-am putut nici să mănânc, nici să beau. Am primit un tifon cu care să-mi umezesc buzele. Un tub care-mi trecea prin nas şi-mi cobora prin gât în stomac îmi cauza aproape permanent senzaţii de înecare. În ciuda medicaţiei care mă ţinea ca în ceaţă, suferinţele erau înfiorătoare. Când m-am înecat cu propriile mucozităţi şi vomă, mi-am smuls intubarea, dar mi-a fost reinstalată şi am fost ameninţat că voi fi legat cu mâinile de pat dacă mai încercam să repet acţiunea aceea.

Operaţiile şi recuperarea ce au urmat au făcut ca următoarele luni să reprezinte perioada cea mai dureroasă din viaţa mea. Suturile mi s-au rupt din stomac şi s-a declanşat o infecţie. Nu puteam găsi

niciun mod confortabil pentru a sta în picioare, în capul oaselor sau întins. Au trecut doi ani înainte de a mă simţi iarăşi normal. Nu i-aş dori nici celui mai teribil duşman al meu suferinţele pe care le-am îndurat.

Vă puteţi imagina şocul meu când am înţeles, ulterior, că, în mod subconştient, îmi dorisem situaţia aceea.

Dacă în clipa respectivă mi-aţi fi spus aşa ceva, fără îndoială că aş fi făcut o criză de nervi. Dar, aşa cum veţi descoperi în curând, eu atrăsesem într-adevăr, în mod subconştient, toate suferinţele. Fără să ştiu, urmasem un şablon de victimizare ce-mi fusese programat în subconştient încă din copilărie. Eram un pion neajutorat, manipulat de forţe superioare... aşa cum şi dumneavoastră, probabil, v-aţi făcut singur probleme fără s-o ştiţi, aţi atras adversităţile în mod subconştient, ba chiar v-aţi sabotat propriul succes.

Întrebarea este: de ce aş face aşa ceva? Şi de ce aţi face-o dumneavoastră?

Voi explica mai târziu seria bizară de evenimente care m-au făcut să abat asupra mea aceste necazuri, suferinţe şi dureri. Mai întâi să vedem însă dacă şi dumneavoastră sunteţi manipulat de aceleaşi forţe... şi dacă nu cumva vă sabotaţi propriul succes şi vă mulţumiţi cu mai puţin decât meritaţi din partea vieţii.

Iar prin *forţe* nu mă refer la obişnuiţii suspecţi – diavolul, teroriştii sau insurgenţii comunişti – şi nici nu sugerez o conspiraţie de tip *Codul lui da Vinci*. Vorbesc despre oameni şi instituţii

uzuale, bine privite şi mereu prezente, care există permanent în jurul dumneavoastră – aşa cum sunt familia, cercul social, locul de rugăciune, guvernul şi mass-media.

Deoarece aici se află adevăratul pericol. Dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor, credeţi că aceste instituţii fac parte din reţeaua care vă susţine şi acţionează pentru binele dumneavoastră suprem. Nu înţelegeţi că, în realitate, *ele vă menţin fraier, bolnav şi falit*.

Nu înseamnă că familia nu vă iubeşte sau că prietenii nu vă plac. Probabil că sunteţi iubit şi plăcut. De asemenea, mă îndoiesc că preotul, rabinul sau duhovnicul dumneavoastră ar dori în mod conştient să vă cauzeze rău. Reprezentanţii din parlament nu poartă o vendetă împotriva dumneavoastră, iar editorialistul din ziarul pe care-l citiţi zilnic nu are misiunea de a vă face rău. Cel puţin nu în mod conştient...

Asta nu-i va opri însă pe toţi oamenii aceia, şi pe alte câteva mii, de a vă determina să vă distrugeţi în mod subconştient căsătoria, să fiţi ignorat cu ocazia promovărilor, să vă îmbolnăviţi ori să vă accidentaţi, să vă sabotaţi afacerea, să ingeraţi substanţe care vă distrug corpul sau să întreprindeţi oricare din alte milioane de acţiuni şi comportamente ce vă pot împiedica să ajungeţi la sănătatea, fericirea şi prosperitatea care sunt dreptul dumneavoastră înnăscut.

Înţeleg că toate acestea vă pot părea mai degrabă nebuneşti. Îngăduiţi-mi să vă sugerez posibilitatea că aţi fost atât de complet manipulat,

folosindu-se sentimente de nevrednicie, prejudecăţi legate de bogăţie şi false credinţe despre succes, încât, fără să vă daţi seama, aţi devenit cel mai rău duşman al propriei dumneavoastră persoane.

Pentru a găsi cauza, trebuie să ne întoarcem la anii formatori ai copilăriei dumneavoastră – să examinăm programarea subconştientă la care aţi fost expus şi convingerile esenţiale pe care le-a creat ea. Trebuie să explorăm lumea *memelor*, care, de fapt, sunt viruşi ai minţii.

Memele sunt aidoma viruşilor informatici, întrucât parazitează gazda şi o determină să le reproducă. Un şlagăr pe care nu vi-l puteţi scoate din minte este o memă, la fel ca şi un slogan care prinde, ca „Just Do It!". Acelea sunt meme destul de inocente, dar multe altele nu sunt la fel de nevinovate.

Unele dintre memele la care veţi fi expus în decursul unei săptămâni vor fi probabil: „Cumpăraţi mobile, cu avans zero şi fără nicio rată în primii doi ani!", „Dacă beţi berea noastră, veţi fi sexy şi popular!" şi „Cumpăraţi SUV-ul nostru şi veţi putea traversa fiorduri, escalada munţi şi străbate râuri".

Lanţurile nesfârşite de e-mailuri care afirmă: „Expediază scrisoarea aceasta tuturor cunoscuţilor tăi, iar cei care te iubesc ţi-o vor trimite îndărăt", „Ajutaţi la găsirea acestei fetiţe care a dispărut de acasă" şi „Priviţi această incredibilă prezentare PowerPoint pentru *Conversaţii cu Dumnezeu*" reprezintă exemple perfecte de meme în acţiune. Când primesc e-mailurile acestea, oamenii au o reacţie emoţională şi se simt instantaneu îmboldiţi să le

expedieze mai departe la toţi cunoscuţii lor. (Termenul *memă** şi ştiinţa memeticii au fost introduse de Richard Dawkins în cartea sa *Gena egoistă***. Mai multe despre aceste noţiuni puteţi afla din cartea *Virusul minţii* [*Virus of the Mind*] de Richard Brodie).

Reproducerea unei meme este cu atât mai probabilă cu cât sunt implicate mai multe emoţii. Memele în care sunt implicaţi copii au o forţă aparte. (Veţi vedea aspectul acesta demonstrat mai târziu în capitolul de faţă.) O exemplificare perfectă o constituie toate mamele care se simt obligate să lipească pe luneta automobilului un abţibild „Baby on Board". Ce rol practic ar putea juca aceste semne? Oare mămicile acelea cred cu adevărat că şoferii din alte maşini sunt mai precauţi sau că încetinesc fiindcă văd abţibildul? Pe de altă parte, vă puteţi imagina ce muştruluială aţi primi din partea mamei unui nou-născut, dacă i-aţi pune sub semnul întrebării această practică.

Un grup de meme interconectate (numit *memeplex*) se află în zona banilor şi succesului. Însă aceste meme nu vă ajută să căpătaţi bani şi succes, ci dimpotrivă, vă opresc. În prezent, ele prevalează

---

* Termenul de *memă*, introdus în anul 1976 de către Richard Dawkins, se referă la o unitate de informaţie culturală, capabilă de a se propaga de la o minte la alta. Potrivit lui Dawkins, memele pot fi fragmente de idei, limbaje, melodii, linii ale modei, abilităţi, valori morale şi estetice sau orice altceva. Mema se autopropagă ca o unitate de informaţie culturală şi se comportă sub multe aspecte asemenea unei gene (unitate de informaţie genetică). (n.trad.)

** Ed. Tehnică, 2007. (n.trad.)

şi au infectat o vastă majoritate a populaţiei. Aceste meme sunt imediat acceptate şi reproduse, deoarece le îngăduie oamenilor să-şi valideze lipsa de progres în ţelurile vieţii. Dintre ele fac parte:

- Banii sunt ochiul dracului.
- Bogaţii sunt ticăloşi.
- Este nobil sau moral să fii sărac.
- Dacă te chinuieşti şi munceşti din răsputeri, vei fi acceptat de restul oamenilor buni care fac la fel.
- Oamenii supuşi şi modeşti sunt buni; entităţile mari sunt rele.
- Ca să te îmbogăţeşti, trebuie să-ţi vinzi sufletul.
- Bogaţii mint, înşală şi fură.
- Directorii executivi, vedetele de cinema şi sportivii de top sunt plătiţi exagerat.
- Bogaţii au mulţi bani, dar au şi multe probleme suplimentare. Nu merită să fii bogat.
- Banii îi înrăiesc pe oamenii buni.
- Dacă acum refuzi bogăţia, Dumnezeu îţi va asigura adevărata prosperitate în viaţa de apoi.

Poate fi greu de crezut că un lucru pe care vi l-a spus un învăţător sau un părinte pe când aveaţi şase ani vă poate împiedica să promovaţi astăzi, dar este perfect posibil. Poate că vă îndoiţi că o emisiune TV pe care aţi vizionat-o la 15 ani ar putea duce la suferinţe în căsnicia dumneavoastră peste alţi 20 de ani, dar este posibil să fie aşa. Puteţi considera cu totul improbabil ca filmele de care vă bucuraţi sau cărţile pe care le citiţi să vă facă să rămâneţi bolnav ori să materializaţi boala.

Însă exact aşa se întâmplă cu milioane de oameni. Şi este foarte probabil să vă număraţi printre ei. Întrucât sunteţi expus la aceşti oameni, instituţii şi medii, puteţi fi infectat de mii de meme potenţiale. Tot aşa cum apa netratată şi nefiltrată din reţeaua de canalizare vă poate infecta cu germeni, microbi şi alte lucruri periculoase, expunerea prelungită la *data-sferă* (prin care înţeleg televiziunea, radioul, filmele, cărţile, revistele, ziarele, Internetul şi mesajele e-mail) vă va infecta cu mulţi viruşi periculoşi ai minţii.

Memele sunt la fel de reale – şi de ucigaşe – ca şi viruşii biologici. La fel ca viruşii informatici (de calculatoare), memele parazitează gazda (mintea dumneavoastră), se reproduc şi migrează spre alte gazde. Şi la fel ca în cazul altor viruşi, o epidemie de meme se revarsă în prezent prin societatea noastră.

Societatea cheltuieşte miliarde de dolari pentru a ne proteja de viruşii biologici şi informatici, totuşi majoritatea oamenilor n-a auzit niciodată de un virus al minţii. Iar aceştia pot fi cei mai periculoşi dintre toţi, deoarece nu vă daţi seama că aţi fost expus şi infectat cu ei.

În mod evident, unul dintre principalii suspecţi este data-sfera. Toate aceste surse de informaţii şi divertisment sunt însoţite de o atitudine – o predispoziţie, o opinie sau un punct de vedere.

Cele evidente nu constituie o problemă prea mare. Probabil că aţi ascultat sau aţi privit un comentator politic despre care ştiţi că este un susţinător pătimaş al dreptei sau un liberal cu trup şi suflet. Aceasta nu este grija noastră.

Adevăratul pericol îl reprezintă programarea insidioasă *subliminală* şi *subconştientă* pe care o căpătaţi şi care vă este întipărită în mintea subconştientă fără ştiinţa dumneavoastră.

Să vă dau un exemplu. Să presupunem că aveţi opt ani şi că maşina în care vă aflaţi cu toată familia trece pe lângă o vilă uriaşă. Sunteţi impresionat şi comentaţi ceva. Mama vă spune că oamenii care locuiesc în case atât de mari nu sunt fericiţi. Există şanse însemnate să fiţi infectat cu virusul mental „banii n-aduc fericirea", fără măcar să vă fi dat seama. El rămâne pe „hard diskul" dumneavoastră pentru tot restul vieţii, fără să ştiţi măcar că a fost instalat vreun program.

Realmente înspăimântător este faptul că 90% din programarea la care sunteţi expus în prezent este programarea negativă a lipsurilor, temerilor şi limitărilor. Ea vă determină să vă autosabotaţi succesul şi să respingeţi sănătatea şi fericirea. Şi este reconsolidată aproape de fiecare dată când vă uitaţi la televizor, mergeţi la film, citiţi o carte sau aveţi vreo conexiune cu data-sfera.

Cum vă menţin falit filmele de mare succes...

Probabil că aţi vizionat filmul *Titanic*. În caz contrar, vă număraţi printre ultimii oameni de pe Pământ care nu l-au văzut. De fapt, la momentul când scriu rândurile acestea, *Titanic* este filmul cu cele mai mari încasări din toate timpurile.

De ce? Pentru că se adresează convingerilor limitatoare, bazate pe temeri şi centrate în jurul lipsurilor, pe care majoritatea oamenilor le nutresc

despre bani şi succes. *Titanic* vă programează pe multe niveluri diferite că este nobil să fii sărac, că bogaţii sunt imorali şi că banii sunt ochiul dracului. Şi cu cât v-a plăcut mai mult filmul acesta, cu atât aveţi o mai mare programare subconştientă despre lipsuri. Cred că este filmul cel mai infam care a fost realizat vreodată.

„Termină, Gage!" o să-mi spuneţi. „Este doar o poveste de iubire. Şi-i un film! Ştim că nu-i adevărat." Haideţi însă să-l urmărim, aşa cum urmăresc eu filmele...

Prima scenă din *Titanic* se deschide cu fericitul şi norocosul Jack. De ce este el fericit şi norocos? Pentru că este sărac. El participă la croazieră fiindcă a câştigat la un joc de cărţi, nu?

Aşadar prima lecţie care ni se predă este că oamenii săraci sunt lipsiţi de griji şi n-au necazuri. La gândiţi-vă la toate problemele pe care le au bogătaşii! Dacă valetul nu poate veni, deoarece este bolnav? Dacă se blochează portiera Rolls-ului? Şi aţi văzut cât a crescut întreţinerea pentru elicoptere în ultima vreme?

În scena a doua, o întâlnim pe Rose. Este cât se poate de clar că Rose *nu este* fericită. De ce? Pentru că trebuie să se mărite cu un bogătaş plictisitor. Dacă ţineţi minte, mama ei o admonestează să înghită hapul şi să facă nunta de dragul familiei. Aşa că a doua lecţie care ni se predă (subconştient, bineînţeles) este că trebuie să ne vindem sufletul şi să renunţăm la fericire în schimbul banilor.

Pe măsură ce filmul se derulează, are loc altă scenă esenţială: Rose mănâncă în salonul de mese

de la clasa I. Este înconjurată de o mulţime de bogătaşi plictisitori şi scrobiţi care beau coniac, fumează trabucuri şi pălăvrăgesc insipid despre meciuri de polo pe cai şi fleacuri superficiale. Există un cadru cu o mamă care loveşte încheietura fetiţei ei, fiindcă nu ştie cum să folosească a unsprezecea furculiţă de stridii din stânga. (De acord, exagerez! Puţin...)

Jack apare şi-i spune lui Rose: „Haide jos, la clasa a III-a, să-ţi arăt ce-nseamnă o petrecere adevărată!". Montajul ne poartă apoi la oamenii săraci, care, într-adevăr, cântă, dansează şi se distrează, arătându-ne că ei sunt mult mai plăcuţi şi amuzanţi decât toţi bogătaşii plictisitori, afurisiţi şi rigizi.

Care este programarea subconştientă aici? Bogătaşii nu sunt amuzanţi. Săracii sunt oamenii alături de care doriţi să fiţi. Iar dacă vreţi să fiţi acceptat de mulţime şi să faceţi parte din ea (ceva ce majoritatea oamenilor îşi doreşte toată viaţa, începând din copilărie), atunci cu certitudine este mai bine să fiţi sărac.

După care vaporul loveşte aisbergul...

Bogaţii încearcă să se furişeze în bărcile de salvare sau să mituiască pentru a obţine un loc. Bogatul logodnic al lui Rose chiar smulge un prunc din braţele mamei sale în tentativa de a fi acceptat într-o barcă. (Amintiţi-vă că memele care implică emoţii şi copii sunt printre cele mai puternice. Vă puteţi imagina reacţia subconştientă care vă este imprimată mental, când priviţi un bogătan egoist care răpeşte un prunc de la mama sa pentru a-şi salva pielea?)

Îi vedem pe bogătaşi cum vâslesc spre orizont, în timp ce apa bolboroseşte peste bieţii săraci prinşi

în punţile inferioare. Vedem o mamă săracă şi curajoasă, care le spune cu calm copiilor ei că vor coborî şi vor cânta imnuri bisericeşti până se îneacă. Mă scuzaţi, dar îmi vine să vomit!

Şi acum să derulăm repede-înainte la sfârşitul filmului. Rose este în vârstă de vreo 180 de ani. Sărmana ei nepoată dă-n brânci de atâta muncă pentru a o îngriji pe bătrâie. Rose are un colier care valorează vreo 40 de milioane de dolari şi pe care l-ar putea dărui nepoatei ei, ca s-o aranjeze pe viaţă. Dar ce face cu el?

Îl aruncă la rechini – nici mai mult, nici mai puţin!

Nivel după nivel după nivel, filmul acesta vă programează subconştient că banii sunt răi, că bogaţii sunt ticăloşi şi că este bine, ba chiar moral, să fiţi sărac. Şi nimic n-ar putea fi mai departe de adevăr!

„Bine", ziceţi dumneavoastră, „cu asta sunt de acord. Totuşi, nu-i decât un film."

Nu-i decât *un* film? Păi să ne mai uităm la câteva mari succese de casă. De pildă, seria *Omul-păianjen*. Cine este ticălosul ticăloşilor în primul film al seriei? Miliardarul! Apropo, cine era ticălosul în *Cei patru fantastici*, *Alien* şi aproape în toate filmele cu James Bond care s-au realizat vreodată? Bogătaşul! Să revenim însă la cruciatul nostru cu plasa.

Mai ţineţi minte când sărmanul Peter Parker s-a întâlnit finalmente cu vecina pe care o iubea în secret de ani de zile? Amândoi ies din casă simultan pentru a arunca gunoiul. Ochii li se întâlnesc. Ea vorbeşte cu Peter şi scânteile încep să licărească. Şi apoi ce se-ntâmplă?

Puştiul bogat trage pe dreapta în maşina lui nou-nouţă, pe care tatăl lui bogat şi ticălos tocmai i-o cumpărase cu ocazia zilei de naştere. Fata ţipă de încântare, îl abandonează pe Peter cu gunoiul lui, sare în automobil şi cei doi dispar, lăsându-l pe Peter dispreţuit, descurajat şi singur. Cum credeţi că vă face scena aceasta să gândiţi, la nivel subconştient, despre oamenii bogaţi?

Există chiar o scenă în care unchiul lui Peter rosteşte cele mai faimoase cuvinte de programare a lipsurilor care au fost spuse vreodată:

„Poate că nu suntem bogaţi, dar cel puţin suntem cinstiţi."

Aţi mai auzit vreodată aşa ceva? Ce-nseamnă asta de fapt? Daţi-mi voie să vă traduc: „Fiţi fericiţi că sunteţi săraci! Asta înseamnă că sunteţi cinstiţi, nobili şi buni la suflet – deoarece bogaţii mint, înşală şi fură!"

De aceea, ceva ce aţi auzit poate de la un părinte sau de la un învăţător pe când aveaţi 10 ani vă poate afecta convingerile esenţiale după 20, 30, ba chiar şi după 40 de ani. Când sunteţi tânăr şi impresionabil, cuvintele pe care le auziţi de la persoanele aflate în poziţii de autoritate creează asupra dumneavoastră un efect de neşters.

De ce însă îl creştea unchiul pe Peter? Deoarece Peter era orfan. Amintiţi-vă că memele care implică emoţii şi copii sunt printre cele mai puternice. Ce v-ar putea cuceri inima mai abitir decât un orfan micuţ şi amărât? Prin urmare, Omul-păianjen era orfan. Dacă stăm să ne gândim bine, la

fel era şi Batman... Şi Superman... Femeia Fantastică... Harry Potter...

Începeţi să sesizaţi şablonul?

Poate că aţi început să vă întrebaţi dacă nu cumva este o conspiraţie a scriitorilor în scopul de a vă manipula. Nu! Ei sunt infectaţi cu aceleaşi meme şi nici măcar nu ştiu că le reproduc.

Ca şi primul film al seriei, *Omul-păianjen II* este presărat de programare subliminală care să consolideze viruşii mentali negativi. Ceea ce i-a asigurat succesul colosal în toată lumea. O întâlnim din nou pe nobila mătuşă a lui Peter, care l-a crescut. Putem spune că este nobilă, deoarece bancherii lacomi o evacuează din casa ei.

În *Omul-păianjen II*, Peter îşi pierde slujba de distribuitor de pizza la domiciliu, pentru că s-a oprit să salveze doi copilaşi care erau pe punctul de a fi călcaţi de un camion. Aceasta consolidează mema că oamenii nobili îşi sacrifică propriul bine şi propria fericire în folosul altora (ceea ce va crea şi mai multe relaţii negative şi disfuncţionale, deoarece cu certitudine nu avem suficienţi din aceia în preajmă!). În continuare, pentru ca tabloul să fie cât mai aproape de perfecţiune, şeful nemilos este un indian asiatic, ceea ce consolidează mema că imigranţii hrăpăreţi au venit aici ca să fure toate slujbele bune de la americanii care trudesc din răsputeri.

Bineînţeles, *Omul-păianjen I* se termină cu eroul nostru declarându-i unicei şi adevăratei sale iubiri că nu va putea fi niciodată împreună cu ea. Apoi pleacă singur, spre crepusculul iubirii neîmpărtăşite. El a optat să renunţe la propria sa

fericire, pentru a-i putea sluji pe alţii şi a lupta împotriva forţelor răului.

În *Omul-păianjen II*, fata devine mai insistentă şi-l îmboldeşte pe Peter să facă din ea o femeie cinstită. Din nou, Peter este sfâşiat între dorinţa de a-şi urma propria fericire şi prinderea de nemernici în plase de păianjen. De aceea îşi întreabă mătuşa (care acum îşi sortează lucrurile pe stradă) ce ar trebui să facă. Ea îi spune că în lume există persoane speciale, oameni care sacrifică tot ce este important pentru ei, pentru a-i sluji pe alţii pentru binele mai mare. Nu aşa că-i dulce?

Ce mai falsitate împăienjenită!

Creatorii de filme din Hollywood, Bollywood, Hong Kong şi de peste tot şi-au învăţat bine lecţia. Cu cât un film se conformează mai mult convingerilor dumneavoastră, cu atât este mai cert că o să vă placă. Bineînţeles, nu-i vorba numai despre studiourile de film...

Televiziunea este la fel de vinovată... şi mult mai periculoasă pentru sănătatea, fericirea şi prosperitatea dumneavoastră, pentru că, probabil, sunteţi mai expus ei decât oricăror alte mass-media.

Gândiţi-vă la felul în care milionarii şi miliardarii sunt portretizaţi pe micul ecran. Premisa de bază a unor seriale ca *Mitocanii din Beverly* este că bogaţii sunt snobi, bufoni cu pretenţii, în timp ce săracii sunt buni la suflet, de treabă şi cu bun simţ. Îl mai ţineţi minte pe milionarul tăntălău din *Insula lui Gilligan*? În cortul din *MASH*, nu exista întotdeauna un bogătaş care asculta muzică de operă, se comporta ca un dobitoc şi în general făcea

viaţa insuportabilă pentru băieţii buni şi dintr-o bucată? Ia amintiţi-vă felul în care erau portretizaţi bogătaşii adulteri, mincinoşi, puşi pe înşelătorii şi escrocherii din *Dallas, Dynasty* şi alte seriale similare. Reluare instantanee, acelaşi refren cântat din nou şi din nou.

Însă din punctul de vedere al prosperităţii, probabil că emisiunile cele mai insidioase au apărut atunci când posturile TV au descoperit cât de ieftin puteau fi produse „reality show-urile"... şi cât de populare aveau să devină. Emisiuni ca *Survivor, Pariu cu frica, Ucenicul* şi *Veriga slabă* adoptă un fir comun: măsura în care oamenii sunt gata să se înjosească pentru a ajunge să fie văzuţi la televizor şi a încerca să încaseze un premiu în bani-gheaţă. (Bineînţeles, o dinamică similară poate fi găsită la *Jerry Springer Show* şi celelalte tone de talk-show-uri jalnice de peste zi.)

La momentul când scriu aceste rânduri, marele succes TV în Marea Britanie este *Unanimous*. În această emisiune-concurs, nouă participanţi sunt închişi într-un buncăr şi fiecare face planuri despre cum să plece acasă cu 1,5 milioane de dolari, lăsându-i pe ceilalţi opt cu mâinile goale. Evident, producătorii au strecurat în grup doi mincinoşi şi escroci, care să vă consolideze credinţa că banii îi determină pe oameni să facă lucruri rele.

Nu puteţi urmări emisiuni ca aceasta fără să vă diminuaţi opinia şi aşteptările din partea oamenilor. Vă pierdeţi respectul faţă de semenii dumneavoastră şi, ca urmare, vă pierdeţi respectul pentru *dumneavoastră*.

În felul acesta ajungem direct la subiectul valorii. Dacă nu vă consideraţi un om valoros, veţi sfârşi mereu prin a vă sabota fericirea – indiferent dacă aceasta înseamnă a vă bucura de sănătate, a vă clădi relaţii bune, a câştiga bani sau a obţine succes profesional. În ţările dezvoltate (şi folosesc termenul acesta în sensul cel mai larg cu putinţă), oamenii privesc la televizor cinci până la şase ore pe zi! Vă puteţi imagina ce efect are aceasta după nişte ani asupra respectului faţă de sine al unei persoane?

Numiţi orice deceniu începând de la naşterea televiziunii şi vă pot spune care programe TV au avut succes, deoarece au satisfăcut convingerile larg acceptate că banii sunt ochiul dracului, că bogaţii sunt ticăloşi sau că este inerent moral să fii sărac.

Din păcate, cărţile, revistele şi ziarele continuă programarea negativă a suratelor lor electronice. Gândiţi-vă puţin: câte cărţi aţi citit în care eroul renunţă la toate pentru a o câştiga pe aleasa inimii sale? Sau câte cărţi se derulează pe aceleaşi scenarii ca şi filmele şi serialele pe care le-am descris, în care bogaţii sunt ticăloşi, iar săracii sunt superiori moral?

Zburând acum câţiva ani peste Europa, am citit întâmplător recenzia unei cărţi care urma să fie publicată în curând, *Jurnalele dădacei*: o colecţie de întâmplări relatate de două dădace, despre cât de superficiali, insipizi şi nesinceri erau bogaţii lor clienţi. Ele povesteau despre bogătaşa prea ocupată cu clasificarea alfabetică a sertarelor cu lenjerie pentru a mai avea timp de propriii ei copii, ca şi despre tatăl neglijent şi „amanta lui care defila în slip tanga". În buletinul meu informativ, am prezis

imediat că această carte va fi un bestseller de proporţii, aşa cum s-a şi întâmplat.

Oamenilor săraci le place să citească orice îi descrie pe bogaţi ca fiind nefericiţi, superficiali sau necinstiţi. După aceea, ei îşi pot spune că adevăratul motiv pentru care nu sunt bogaţi este că nu doresc să se înjosească pentru a ajunge în felul acela. (La fel ca mama care le spune copiilor când trec pe lângă vile luxoase că oamenii care locuiesc în ele nu pot fi fericiţi.)

Am citit cândva un roman de John Grisham, despre un avocat dintr-o firmă juridică importantă, care se întâlneşte cu un boschetar. Avocatul demisionează şi se duce să muncească într-un birou juridic pentru sărmani. Treptat, el divorţează, îşi schimbă Lexusul cu o rablă şi se mută într-un apartament dărăpănat, neîncălzit şi nemobilat, pentru a putea fi aidoma clienţilor săi.

Ce romantic! Ce stupid!

Bineînţeles, şi cartea aceasta a devenit un bestseller. Dar câţi oameni ar fi putut ajuta avocatul acela, dacă ar fi rămas în firma cea mare, unde câştiga 200.000 de dolari pe an? Dacă şi-ar fi convins partenerii să lucreze fiecare câte o jumătate de zi pe lună, gratuit, în biroul juridic pentru sărmani? Dacă s-ar fi adresat altor membri ai baroului din oraşul lui şi i-ar fi convins să facă la fel? Boschetarii ar fi avut mai mulţi avocaţi decât ar fi ştiut ce să facă cu ei!

Nu veţi citi însă niciodată o astfel de carte, deoarece ea nu va fi publicată niciodată. Nimeni nu vrea să audă despre bogaţi care rămân bogaţi şi-i ajută

pe alţii. Noi dorim să auzim că banii şi ceea ce pot cumpăra ei nu sunt importanţi. Noi vrem să citim că cineva a renunţat la toate „de dragul iubirii".

Gândiţi-vă la numeroasele cântece, piese şi opere care au exact aceste teme. Un siropos cântec de dragoste din repertoriul muzicii country are versurile: „El deţine jumătate din centrul Atlantei; eu nu-i pot oferi fetei decât luna de pe cer". Evident, este genul de porcărie care ajunge un hit, pentru că recurge la programarea lipsurilor pe care o deţin masele.

Ironia situaţiei este că persoanele care vă vând toate materialele acestea ajung foarte bogate. Grisham este în prezent unul dintre cei mai înstăriţi scriitori din lume. Alan Jackson câştigă milioane de dolari, cântând cântecele country simple despre „omul neînsemnat". James Cameron a câştigat vreo 200 de milioane de dolari de pe urma *Titanicului*, învăţându-vă că este moral să fii sărac!

Repet: asta nu înseamnă însă că ar exista vreo conspiraţie organizată care să vă menţină falit. De obicei persoanele implicate în răspândirea acestor meme nici măcar nu ştiu ce fac. Muzicienii sunt influenţaţi de ceea ce a avut succes în trecut. Scenariştii privesc clasicii şi văd ce era popular. Scenariştii de televiziune regurgitează pur şi simplu concepte vechi, iar şi iar. Ciclul programării se repetă şi credinţele rezultate sunt înglobate în societate.

Şi încă n-am ajuns la partea cea mai rea, la partea cea mai periculoasă a ecuaţiei de programare: mentalitatea de victimizare şi îndreptăţire pe care o creează în dumneavoastră.

Un motiv pentru care scriitorii repetă întruna ciclul este faptul că ei se bazează pe teme sau arhetipuri eterne; unele dintre acestea există de sute, chiar de mii de ani. Cea mai prevalentă dintre ele este „aventura eroică" şi este predată în prima oră din primul an al cursului de literatură din facultate. Premisa de bază a acestei teme este că un individ obişnuit este confruntat cu o problemă dificilă şi dă dovadă de curaj şi resurse extraordinare, pentru a învinge toate obstacolele şi a ieşi victorios.

Star Wars este o aventură eroică, la fel ca *Omul-păianjen, Batman, Stăpânul inelelor,* toate romanele lui Robert Ludlum şi cam toate filmele de acţiune şi westernurile care au fost turnate vreodată. Aşa am sfârşit şi eu prin a fi împuşcat în noaptea aceea de sâmbătă spre duminică. Pur şi simplu, am materializat aventura eroică.

Totul a început cu mulţi ani în urmă, în copilărie. Copil fiind, n-am fost fericit şi nu m-am încadrat niciodată în rândul celorlalţi. Nu păream să aparţin familiei mele, nu mă puteam asocia colegilor de şcoală şi niciodată nu m-am simţit în largul meu în locuri străine. Petreceam ore întregi în camera mea, citind cărţi.

Majoritatea perioadei aceleia mi-am petrecut-o visând despre cum voi evada din existenţa mea mizerabilă şi-mi voi trăi propria aventură eroică. Cred că aproape toţi copiii procedează aşa, însă cei deprimaţi o fac mult mai frecvent. Cărţile şi, într-o măsură mai redusă, filmele şi televiziunea reprezentau evadarea mea.

În aventurile lipsite de originalitate şi predictibile din cărţi, filme şi de la televiziune, o premisă se repeta cu osârdie. Eroul era împuşcat. El suferea, strângea din dinţi şi în cele din urmă supravieţuia. (De obicei, glonţul doar îi zgâria braţul, aşa că era în centrul atenţiei, era bandajat şi sfârşea prin a avea un aspect demn, fără a trebui să-şi facă griji despre detalii iritante cum ar fi fost moartea. Evident, cu excepţia cazului în care el era acel membru *în plus* al echipajului care se teleporta pe planetă cu căpitanul Kirk, dl. Spock, Sulu şi Bones!)

De fiecare dată când John Wayne era împuşcat, îmi imaginam simpatia pe care mi-o vor demonstra oamenii când voi fi împuşcat eu. În tinereţea mea, am visat fantezia aceea de un milion de ori. Apoi am crescut şi am trăit-o în realitate.

De aceea cred realmente că am materializat împuşcarea mea în stradă. Tot aşa cum materializez tot ce se întâmplă în viaţa mea, atât lucruri bune, cât şi rele. *La fel cum şi dumneavoastră atrageţi şi materializaţi tot ce vi se întâmplă.*

Este legea atracţiei. Noi atragem lucrurile la care ne gândim: cele după care tânjim, dar şi cele de care ne temem. Orice ne obsedează gândurile este materializat în lumea reală.

Scepticii pufnesc la auzul unei asemenea premise. De unde ar fi ştiut atacatorul meu că eu îmi doream la nivel subconştient să fiu împuşcat, pentru a materializa fantezia aventurii mele eroice? Ce anume l-a determinat să aleagă strada aceea în noaptea aceea, pentru a găsi pe cineva pe care să-l jefuiască?

Nu ştiu. Iată însă ce ştiu: Joseph Campbell vorbeşte despre inconştientul colectiv. Einstein vorbea despre câmpul unificat, iar înţelepţii vedici vorbesc despre spaţiul dintre gânduri. Noi ştim că, la nivel fundamental, totul (oameni, lifturi, oceane, pistoale şi arbori) este vibraţie energetică. Aşa că, deşi nu vă pot spune în mod exact *cum* funcţionează legea atracţiei, vă pot spune că ea funcţionează.

Altă temă eternă este iubirea neîmpărtăşită. O puteţi vedea încă din *Romeo şi Julieta*, când Mimi moare, lăsându-l pe Rodolfo singur în *Boema*; sau când Tosca, în opera care-i poartă numele, îi strigă lui Scarpia s-o aştepte înaintea lui Dumnezeu, după care se aruncă în gol. Este mema iubirii nefericite, din nou şi din nou.

Mai ţineţi minte serialul TV *Incredibilul Hulk*? În fiecare săptămână, David Banner călătorea în alt oraş, cunoştea o femeie frumoasă şi se îndrăgostea. Apoi se întâmpla ceva care-l înfuria şi-l transforma în „monstrul" Hulk, după care trebuia să fugă din oraş, înainte ca reporterul de la tabloid să-l descopere. Fiecare episod se termina absolut la fel: cu David Banner făcând autostopul, părăsind singur oraşul, pe muzică de pian...

Dacă derulăm repede-înainte, îl aveţi pe Omul-păianjen care pleacă de lângă iubirea sa la sfârşitul primului film din serie, sau *Tigru şi dragon* şi *Casa săbiilor zburătoare*, care nu sunt decât reluări după *Romeo şi Julieta*. Toate îşi preiau cârligul emoţional (care este esenţial pentru a vă programa şi influenţa mintea subconştientă) din această temă universală şi eternă a iubirii nefericite.

În anul 2005, marele succes de public a fost serialul TV *Dr. House*. Actorii jucau destul de bine şi pot spune că a fost un serial care mi-a plăcut. Însă adevăratul motiv al succesului său de proporţii era faptul că apela la meme foarte puternice. Doctorul House era un individ nonconformist şi înţelept, dar în acelaşi timp autoritar. (Memă: iubiţi-l pe omul neînsemnat care se luptă cu forţele răului.) Intriga secundară în primul sezon de difuzare a fost asigurată de miliardarul lacom care devenea preşedintele consiliului de administraţie şi dorea să concedieze personal, să genereze mai multe vânzări pentru compania sa farmaceutică şi să conducă spitalul ca pe un centru de profit. Lui nu-i păsa dacă bolnavii mureau, deoarece nu se putea câştiga prea mult din salvarea lor. (Memă: bogaţii sunt ticăloşi.)

Intriga secundară în al doilea sezon i-a reunit pe House şi fosta lui soţie şi amândoi au descoperit că încă se mai iubeau. După aceea House a îndemnat-o să revină la noul ei soţ, care era bolnav. (Memă: iubirea nefericită.) Aceeaşi notă, din nou şi din nou.

Cum descurajează guvernul succesul...

Aşa cum v-am spus din capul locului, mass-media nu reprezintă decât una dintre părţile vinovate. Există destule alte entităţi care lucrează non-stop pentru a vă programa cu meme de lipsuri şi limitări. Puteţi începe cu propriul dumneavoastră guvern. Evident, dacă trăiţi într-o ţară socialistă sau comunistă, guvernul trebuie să vă programeze să credeţi că bogăţia este ceva rău, că cetăţenii sunt

responsabili pentru a se îngriji de toţi şi că datoria sacră a tuturor este de a-şi sacrifica propria fericire pentru binele colectivităţii.

Adevăratul pericol se află în ţări ca Statele Unite, Marea Britanie, Franţa, Australia, Canada şi zeci de alte state care susţin că sunt democraţii ce operează potrivit sistemului liberei iniţiative. Ele vorbesc mult despre economia de piaţă liberă, dar programele lor de oprire a discriminărilor, vânătoarea de vrăjitoare pornită împotriva monopolurilor şi asigurările medicale sociale ocolesc de fapt inovaţia, preţurile reduse şi schimbul valoare contra valoare.

Prin însăşi natura lor, guvernele sunt corupte. Fie că sunt conduse de dictatori de tip fascist, unde răul este imediat vizibil, fie că se prezintă ca guverne pentru popor, unde răul este ascuns. Guvernele care operează ca democraţii libere ajung în cele din urmă la un sistem bipartit. Atunci un partid trebuie să lupte împotriva celuilalt pentru putere, iar succesul său se va baza pe abilitatea de a oferi mai multe decât partidul adversar. Dacă partidul A oferă gratuitatea liceului, partidul B trebuie să promită în plus gratuitatea facultăţii. Dacă partidul A oferă reţete gratuite pentru pensionari, partidul B trebuie să pluseze cu asigurări de sănătate la nivel naţional. Partidele politice păstrează sau solicită puterea, promiţând populaţiei mai multe beneficii suplimentare decât pot căpăta prin intermediul impozitelor.

Bineînţeles însă că singurul caşcaval gratuit se găseşte în cursa de şoareci. Unicul mod în care se

poate asigura această generozitate este să se ia de la procentajul mai mic de votanţi bogaţi şi să se distribuie în grupul mai mare de votanţi faliţi (care se cred victime inocente ale sistemului şi care cred că este perfect corect să li se ofere ceva din spolierile bogaţilor lacomi).

Pentru un guvern, individul cel mai periculos este o persoană sofisticată şi bogată, care se poate îngriji de propriile sale nevoi. Pentru un guvern, cetăţeanul perfect este acela care are nevoi, întrucât cu cât aveţi mai multă nevoie de guvern, cu atât sunteţi mai controlabil.

Fiind o persoană creativă, vă opuneţi unei mase de oameni care doreşte ceva pe gratis şi guvernelor din toată lumea care doresc să-i acorde gratuităţile respective. Tristul adevăr este că guvernul dumneavoastră nu vrea să aveţi succes. Guvernul doreşte şi are nevoie să fiţi un muncitor-robot în colectivitate, care să-i susţină sistemul de distribuire a caşcavalului gratuit în scopul de a-i menţine structura de putere. De aceea puteţi fi sigur că orice interacţiune cu guvernul va determina programare pentru a susţine acest lucru.

Religia...

Probabil că nici religia dumneavoastră nu doreşte să aveţi succes. Oamenii sănătoşi, fericiţi şi independenţi nu au nevoie de prea multă călăuzire şi susţinere. Sunteţi mai lesne de manipulat şi controlat (şi împins să contribuiţi la cutia milei), dacă vă rugaţi pentru mântuire, salvare sau o slujbă nouă.

Probabil că religia organizată promovează mai multe meme dăunătoare ce ţin în loc mai mulţi oameni decât oricare altă entitate. Din acest motiv, voi dedica un capitol întreg efectului devastator şi debilitant pe care religia organizată îl are asupra a milioane de oameni din toată lumea.

Există şi altă sursă de programare foarte periculoasă, care vă asaltează permanent, deşi puţini o cunosc...

Oamenii cu care vă petreceţi timpul...

Nimic nu vă va infecta mai rapid cu o imagine negativă despre lume decât timpul petrecut alături de persoane cu sisteme de convingeri dăunătoare. Situaţia chiar se înrăutăţeşte când încercaţi să-i „salvaţi" pe unii dintre ei, deoarece cu cât vă străduiţi mai mult să-i ridicaţi, cu atât ei se străduiesc mai mult, în mod subconştient, să vă tragă la fund. Unele dintre acţiunile lor vor fi deliberate, dar nu în majoritate. Însă programarea aceea neintenţionată este cea mai periculoasă.

Asta nu înseamnă că familia şi prietenii dumneavoastră nu vă doresc binele; sunt sigur că cei mai mulţi vi-l doresc în felul lor aparte. Părinţii îşi învaţă copiii să caute slujbele sigure. Profesorii şi consilierii profesionali vă spun să „fiţi realist". Prietenii vă spun să nu vă străduiţi pentru prea mult, ca să nu suferiţi dezamăgiri.

În mare parte, ei vor acţiona în felurile acestea în mod subconştient, temându-se să nu aveţi prea mult succes şi să-i lăsaţi în urmă. Există, desigur, şi prieteni, şi rude care nici măcar nu doresc să fiţi

bogat şi să aveţi succes; dacă dumneavoastră veţi fi sănătos, bogat şi fericit, ei îşi vor pierde toate scuzele potrivit cărora aşa ceva nu este posibil în cazul lor.

Aceştia vor spune că ideea dumneavoastră de afaceri este stupidă, vă vor ridiculiza visurile şi vă vor subaprecia ţelurile. Iar dacă veţi reveni la mediocritate, vă vor împăca şi vă vor valida lipsa de succes cu platitudinile obişnuite, ca: „banul la ban trage", „trebuie să-ţi vinzi sufletul, ca să ajungi bogat" şi „ca să ai succes, ai nevoie de relaţii".

În viaţa dumneavoastră există persoane care sunt toxice. Petrecerea timpului alături de ele este periculoasă pentru speranţele, aspiraţiile şi visurile dumneavoastră. Asemenea persoane vă infectează mintea cu temeri, îndoieli şi nesiguranţă. Atunci când tocmai aţi ieşit din programarea şi convingerile negative, sunteţi foarte slab şi susceptibil la recidivă. Adesea veţi fi nevoit să păstraţi distanţa fizică şi emoţională faţă de vechile dumneavoastră legături, pentru o perioadă de timp.

Există oameni pe care-i iubesc şi pe care mi-ar plăcea să-i ajut. Înţeleg însă că ei nu sunt tocmai pregătiţi să fie ajutaţi în acest moment. Iar a petrece mult timp cu ei este periculos pentru propria mea bunăstare emoţională.

Actualmente sunt destul de dezvoltat şi de puternic, aşa că pot rezista la multe. Pot să petrec timp alături de oameni cu un nivel mai redus al conştientizării şi să-i ajut să se ridice, în loc ca ei să mă tragă în jos. Dar asta se întâmplă pentru că umblu de 15 ani pe poteca aceasta. A existat o

vreme când s-ar fi petrecut exact opusul. Chiar şi azi mă feresc de unele medii, deoarece numărul de indivizi negativi, cu mentalitate de victime, este atât de mare, încât mă tem că-mi va infecta conştiinţa. Şi dumneavoastră trebuie să procedaţi la fel.

Dacă tocmai aţi început să vă desprindeţi din lipsuri şi să avansaţi spre prosperitate, trebuie să manifestaţi un grad suplimentar de vigilenţă. Resursele cele mai importante pe care le veţi deţine vreodată sunt mintea şi convingerile dumneavoastră. Pe ele trebuie să le protejaţi cu orice preţ.

John Rohn ne spune că venitul unui individ va fi media câştigurilor celor mai apropiaţi cinci prieteni. Cred că acelaşi lucru este valabil pentru calitatea căsătoriei sau relaţiei dumneavoastră, pentru sănătate şi pentru toate celelalte aspecte ale prosperităţii.

Cum se derulează situaţia?

Pe măsură ce creşteţi, deveniţi tot mai expus la data-sferă. Prietenii şi familia vă erodează încetişor visurile şi respectul de sine. Poate că vă alăturaţi unei religii organizate care vă învaţă că v-aţi născut în păcat.

Încet-încet, în moduri subtile, deveniţi programat. Vă creaţi convingeri care vi se cimentează în personalitate. Nu vă daţi seama, dar aşa este. Toate credinţele dumneavoastră fundamentale despre relaţii, bani şi succes vă vor fi programate *până veţi împlini 10 ani.*

După ce sunteţi programat pentru lipsuri şi limitări, începeţi în mod instinctiv să fiţi atras de

cei împilaţi, de sărmani şi rataţi. Începeţi să nu mai aveţi încredere în bogaţi. Respectul dumneavoastră de sine se diminuează şi aveţi îndoieli faţă de propria valoare. Visurile vi se împuţinează, par tot mai îndepărtate şi mai greu de atins. (Şi nu uitaţi că toate astea se întâmplă la nivel subconştient.) Dacă respectul de sine ajunge destul de scăzut, veţi proceda aşa cum am făcut eu: vă veţi crea o aventură eroică spectaculoasă, pentru a încerca să fiţi mai mulţumit de propria dumneavoastră persoană.

În mod subconştient şi pe neştiute, veţi crea obstacole, probleme şi reculuri pentru tot ce încercaţi să faceţi. Veţi aborda proiecte care ar trebui să fie simple pentru dumneavoastră şi le veţi spori dificultatea, pentru a avea parte de o poveste mai eroică. Cu cât cresc dramele, cu atât cresc şi traumele... şi cu atât vă veţi simţi mai nobil, mai curajos şi mai eroic. Sau cel puţin aşa ar trebui să fie. Bineînţeles, realitatea nu va fi niciodată în felul acesta, întrucât vă stabiliţi mereu ţinta tot mai departe, astfel că sunteţi determinat să eşuaţi şi să aveţi o părere şi mai proastă despre persoana dumneavoastră.

Eu sunt cel mai în măsură s-o ştiu. Am procedat aşa timp de 30 de ani.

Am fost un adolescent alcoolic şi dependent de droguri. Am fost închis pentru jaf armat pe când n-aveam decât 15 ani. După ce m-am cuminţit, am eşuat cu brio în 10 afaceri diferite. Am atras 11 relaţii negative succesive. Totul a culminat atunci când am împlinit 30 de ani şi statul mi-a blocat afacerea pentru neplata impozitelor, mi-a confiscat-o şi a scos-o la licitaţie în tribunal.

După acel ultim eveniment, nu mai aveam casă, maşină şi slujbă, şi eram dator cu 55.000 de dolari. Mi-am vândut mobila ca să plătesc chiria şi mâncam numai macaroane cu brânză. În cele din urmă, a trebuit să-mi pun întrebarea cea mai importantă: *exista oare cineva care se găsea întotdeauna la scena catastrofei?*

Bineînţeles, răspunsul pe care l-am primit nu mi-a plăcut... dar era cel de care aveam nevoie, fiindcă m-a determinat să nu mai caut factorii din exterior, ci să privesc în interiorul meu. Am început un studiu al prosperităţii, care continuă şi în prezent. Şi am început o cale de autodezvoltare şi creştere personală. Pe drum, am ajuns să înţeleg că vreme de 30 de ani îmi autosabotasem succesul, fiindcă nu credeam că aş fi o persoană de valoare.

Cum stau lucrurile în privinţa dumneavoastră? Credeţi că aţi fost influenţat de programarea pentru lipsuri şi limitări la care aţi fost expus? Este posibil să vă fi autosabotat în mod subconştient succesul, respingând sănătatea, bogăţia şi fericirea, fiindcă vă agăţaţi de convingeri care nu vă servesc? Cine sunt cele cinci persoane cu care petreceţi cel mai mult timp? Ce fel de programare căpătaţi de la ele?

Conflictul...

Această programare subconştientă declanşează în mintea dumneavoastră un conflict. Mintea raţională, logică şi conştientă vă spune că doriţi să fiţi sănătos, fericit şi prosper. Să recunoaştem – cine n-ar dori aşa ceva?

Prin urmare, credeţi că doriţi să fiţi bogat. Însă subconştientul dumneavoastră vă spune că bogaţii

mint, înşală şi fură. Convingerea dumneavoastră esenţială, de bază, este că ei trebuie să-şi vândă sufletele ca să se îmbogăţească. Mintea subconştientă vă reaminteşte că doriţi să fiţi iubit de alţii, să fiţi o persoană integră şi să ajungeţi în rai după ce muriţi.

În felul acesta rataţi o oportunitate importantă, faceţi un lucru care duce la concedierea dumneavoastră, începeţi să consumaţi alcool sau droguri, vă distrugeţi căsnicia sau aveţi parte de îndeajuns de multe îndoieli pentru a bate în retragere şi a abandona la primul semn de adversitate. Renunţaţi la visuri şi decideţi să fiţi mai „realist".

Cel mai afectat este respectul dumneavoastră de sine. Majoritatea puştilor de cinci ani au un respect de sine sănătos. Până vor ajunge la vârsta colegiului, cei mai mulţi vor căpăta o programare menită să le alunge respectul acela de sine. Acum vor începe să se întrebe dacă merită să fie sănătoşi, fericiţi şi bogaţi.

Din clipa în care începeţi să aveţi probleme de valoare personală, nu vă veţi îngădui niciodată să atingeţi fericirea. Şi nimic nu contribuie mai mult în a-i programa pe oameni să se considere lipsiţi de valoare decât religia organizată. De aceea, pe aceasta o vom explora în continuare.

Capitolul 2

SPERANŢE, DROGURI ŞI PAPA: BĂTĂLIA PENTRU CONTROLUL SPIRITULUI DUMNEAVOASTRĂ

* * *

Programe de fidelitate cosmică
şi alte credinţe religioase care vă determină
să vă sabotaţi succesul şi fericirea

* * *

Când a murit papa Ioan Paul al II-lea, nu eram în ţară. Crezusem că Statele Unite erau obsedate de funeraliile sale, dar fixaţia mass-media din Europa făcea ca atenţia acordată în SUA să pară de-a dreptul neînsemnată. În Paris, televiziunea franceză putea la fel de bine să se fi intitulat „Non-stop despre papă". Când am ajuns în Amsterdam, până şi localurile de haşiş îşi comutaseră televizoarele pe spectacolul acela necontenit.

În cei 26 de ani de papalitate, Ioan Paul al II-lea a avut asupra planetei o influenţă pe care n-o mai avusese niciun alt papă până la el. El a introdus calculatoarele la Vatican, a călătorit în 129 de ţări şi a folosit puterea televiziunii şi a tehnologiei pentru a ajunge în toate colţurile globului. Şi-a folosit vizitele pentru a-i zgudui pe dictatorii de extremă

dreaptă, pentru a da speranţe săracilor şi a proiecta spoturi de lumină asupra năpăstuiţilor. Potrivit tuturor relatărilor, a fost un om profund dedicat şi bine intenţionat.

Nimic din toate acestea nu va modifica însă moştenirea de sărăcie, ignoranţă şi deznădejde pe care a lăsat-o urmaşilor săi...

Aşa cum istoria a demonstrat în repetate rânduri, nu de ticăloşi trebuie să ne temem cel mai mult, ci mai degrabă de cruciaţii mânaţi de bune intenţii. Iar Ioan Paul al II-lea a fost cu certitudine un cruciat. El a luptat pentru a răsturna comunismul, a-i alina pe bolnavi şi a-i educa pe sărmani. Cu toate acestea, aşa cum se întâmplă în cazul majorităţii liderilor religioşi, acţiunile sale au avut practic efectul de a-i menţine fraieri, bolnavi şi faliţi pe practicanţii credinţei sale.

Nu mă înţelegeţi greşit: nu cred că a procedat aşa pentru că ar fi fost un om rău. M-a impresionat ca fiind un om foarte moral şi afectuos. Un om infectat cu atâtea meme comune, încât nu şi-a dat seama de pustiirea pe care o crea.

Papa a luptat împotriva comunismului în Polonia lui natală şi pe tot globul. În acelaşi timp însă, el a fost infectat cu credinţa comunistă că este nobil să fii sărac şi că banii sunt un păcat. El a vizitat de şapte ori Statele Unite şi de fiecare dată a denunţat materialismul american, înfierându-i pe americani că nu împart mai mult din bogăţia lor cu săracii lumii. Ba chiar, papa a batjocorit efectele capitalismului cu fiecare ocazie... mai puţin atunci când cutia milei făcea turul audienţei.

Am scrutat cu atenţie convingerile de lipsuri şi limitări cu care oamenii sunt programaţi din data-sferă şi din cercul lor social şi am ajuns la convingerea că, din punct de vedere istoric, nimeni n-a utilizat programarea negativă mai bine decât religia organizată. Desigur, Vaticanul se regăseşte de obicei în apropiere de capul listei.

Ştiţi deja ce părere am despre mesajele subliminale ale majorităţii filmelor de mare succes. În mod firesc, când *Patimile lui Hristos* a înregistrat uriaşul său succes de casă, mi-a fost imposibil să nu presupun că trebuia să fie ticsit cu programarea lipsurilor. Mi-am cumpărat o pungă de pop-corn şi m-am dus la film. Până la jumătatea peliculei, văzusem destul ca să-mi validez convingerea.

Ce peliculă deprimantă! Şi ce perfectă pentru milioanele de creştini care sunt manipulaţi prin ideea că sunt păcătoşi înnăscuţi, fiinţe imperfecte care trebuie izbăvite şi care nu merită iubirea infinită pe care le-o oferă Mântuitorul lor iubit. Trebuie să-i recunosc lui Mel Gibson că a ştiut cum să ţintească segmentul perfect al pieţei. Iar distribuirea unui actor alb în rolul lui Iisus a fost o strălucită lovitură de marketing!

Cu fiecare şfichiuitură a biciului care brăzda pielea şi carnea lui Iisus, împroşcându-i sângele, orice creştin care viziona filmul se simţea tot mai vinovat. De fiecare dată când Iisus cădea cu crucea grea şi o ridica iarăşi, orice spectator ştia că el însuşi era şi mai nevrednic. Iar când soldaţii au început să-i bată piroanele în palme şi în labele picioarelor, spectatorii creştini au simţit angoasa înţelegerii că ei nu se vor

putea ridica niciodată la înălţimea acelui standard, indiferent câte mătănii ar fi bătut, câte rugăciuni ar fi murmurat sau cât de smeriţi ar fi putut deveni.

Şi tot aşa cum au stat la cozi pentru a-şi vedea Mântuitorul biciuit şi crucificat în filmul lui Gibson, milioane de oameni au stat la cozi în Roma la funeraliile papei, pentru a-şi domoli vinovăţia prin faptul că se simţeau şi mai vinovaţi. Mulţi catolici cred că au cu atât mai multe şanse pentru mântuire cu cât se simt mai nevrednici. În realitate, asta nu face decât să le reducă respectul de sine, să le exacerbeze problemele de lipsă de valoare şi să le amplifice comportamentul de autosabotare de pe lumea aceasta.

Dintre toate persoanele pe care le-am consiliat pentru a-şi îndepărta blocajele din calea prosperităţii, cel mai greu de urnit sunt acelea cu probleme de lipsă de valoare create de religie. Aceasta se datorează faptului că pentru majoritatea oamenilor religia este foarte emoţională, iar credinţele religioase fundamentale sunt de obicei implementate până împliniţi cinci sau şase ani.

Spectacolul din jurul morţii papei Ioan Paul al II-lea şi înscăunarea lui Benedict al XVI-lea au înglobat şi mai mult acest mesaj. În mod uzual, nu citesc din ziare decât ştirile legate de baseball. Totuşi moartea papei anunţată în patru culori pe pagina întâi m-a atras fără să vreau.

Viruşii mentali declanşaţi de Ioan Paul al II-lea şi-au continuat activitatea chiar şi după moartea sa, infectând oamenii cu o existenţă bazată pe teamă. Articolul de pe pagina întâi din *The Miami Herald* afirma: „Dar când el a murit, sâmbătă noapte, în

apartamentul său din Vatican, la 84 de ani, tocmai durerile şi suferinţele foarte vizibile în public ce i-au marcat ultimul deceniu de papalitate au reamintit turmei sale că mântuirea vine prin suferinţă".

Iar mai departe: „Tot ce a făcut în pontificatul său – al treilea ca lungime din istorie – a derivat din încrederea lui de nezdruncinat că numai credinţa, călită în creuzetul suferinţei, ar putea împlini planurile Domnului pentru oameni".

Bineînţeles, aceasta nu este altceva decât perpetuarea dogmei „eşti păcătos prin naştere, dar dacă vei suferi şi te vei sacrifica îndeajuns, s-ar putea să facem o excepţie pentru tine şi să-ţi îngăduim accesul la lucrurile bune din viaţa de apoi" cu care religia organizată i-a îndoctrinat de secole pe oameni. (Şi observaţi felul în care autorul articolului din *The Miami Herald* este un purtător inconştient al virusului, pe care îl împrăştie altor sute de mii de oameni.)

În aproape toate declaraţiile sau apariţiile sale, papa s-a străduit să perpetueze această convingere potrivit căreia trebuie să suferiţi acum dacă doriţi să vă bucuraţi de lucrurile bune mai târziu. Odată, el i-a spus biografului său: „Trebuia să conduc Biserica lui Hristos în mileniul al treilea prin rugăciune. Dar am văzut că asta nu va fi îndeajuns. Ea trebuie condusă prin suferinţă. Prin sacrificiu."

Măi să fie! Acum *chiar* că mă simt vinovat şi încep să-mi fac griji că pot fi lovit de un trăsnet pentru îngheţata pe care am mâncat-o în aeroport.

Papa Ioan Paul al II-lea a întins o mână către evrei, musulmani, protestanţi şi oameni de alte credinţe... fără să rateze niciodată ocazia de a le

spune că unica uşă către mântuire le va fi trântită în faţă în momentul adevărului. El a fost vehement în felul în care a respins homosexualitatea, avortul, divorţul, recăsătoria după divorţ şi căsătoriile preoţilor. Şi pentru că el i-a numit pe 95% dintre cardinalii care i-au desemnat succesorul, viziunea lui teologică rigidă va fi probabil imprimată asupra Bisericii vreme de multe decenii.

În clipa de faţă, altă generaţie de copii din şcolile religioase de duminică şi şcolile creştine private devine infectată cu probleme de autodispreţ, vinovăţie şi lipsă de valoare, în vreme ce Biserica îşi continuă marşul. Şi mai mulţi adolescenţi homosexuali îşi vor lua viaţa, crezând că au fost abandonaţi de Dumnezeul lor. Şi mai multe femei vor recepţiona mesajul că sunt cetăţeni de ordin secundar. Şi mai mulţi oameni vor rămâne captivi în căsătorii pe care nici n-ar fi trebuit să le înceapă, ducându-şi viaţa într-o resemnare mohorâtă.

Şi nu trebuie să învinuim doar Vaticanul. Poate că acesta este Sediul Central al Suferinţelor, dar în cultura noastră abundă destule francize. Aceeaşi manipulare oribilă a minţilor tinere se petrece în multe temple, moschei şi sinagogi din toată lumea. Alte milioane de copii primesc chiar acum aceeaşi programare negativă care-i va surghiuni într-o viaţă de suferinţă, limitare şi teamă.

Iar aceasta este cu adevărat o crimă condamnabilă, tragică şi atroce.

Adevărata problemă provine de la fundamentaliştii din religiile organizate. Ei au deturnat mesajul real şi l-au distorsionat pentru a le reflecta planurile.

El nu sunt victime neştiutoare, manipulate de viruşi mentali, ci oameni cruzi şi calculaţi, care utilizează memele pentru a-şi manevra discipolii în vederea întăririi bazei lor de putere. Bigoţi plini de ură susţin că predau lecţiile Bibliei. Ucigaşi ca Osama bin Laden pretind că reprezintă adevăratul Islam. Ei însă nu fac decât să-i amăgească pe fanatici, deformând adevăratul mesaj al credinţei lor pentru a-i influenţa în mod incorect pe cucernici.

Acum câţiva ani, presa anunţa că lumea arabă era scandalizată pentru că soldaţii israelieni îl uciseseră pe clericul islamic Sheik Ahmed Yassin, liderul spiritual al mişcării Hamas. În ce fel de lume trăim, când un individ care conduce o organizaţie ce recrutează şi instruieşte echipe de asasini şi sinucigaşi cu bombe poate fi numit „cleric" şi „lider spiritual"?

Fundamentalismul a evoluat într-un termen definitoriu pentru ură, persecuţie şi intoleranţă. Bigoţii idioţi nu predau de fapt mesajul lui Iisus Hristos, tot aşa cum bin Laden, Yassin şi Saddam Hussein nu reprezintă adevăratul mesaj al Islamului. Ei au manipulat pur şi simplu mesajul şi l-au utilizat pentru a-şi programa discipolii lipsiţi de minte.

În capitolul 1 am explorat fenomenul aventurii eroice. Copii fiind, am crescut profund afectaţi de influenţele acestor aventuri eroice, visând că într-o bună zi vom deveni noi înşişi eroi. Fanteziile acelea puteau fi dorinţa de a creşte şi a fi duri ca John Wayne sau Bruce Willis, de a salva planeta ca Buck Rogers şi Luke Skywalker, sau de a dezvolta puteri supraomeneşti ca Femeia Fantastică, Superman şi Cei Patru Fantastici.

Apoi însă am crescut şi am descoperit o lume care nu avea prea multe posturi de oferit pentru supereroi. Şi cine ştia de unde să cumpere mantii şi costume? De aceea, am creat simulacrul cel mai bun: *propria noastră aventură eroică.* Am creat astfel o dependenţă pe care trebuie s-o depăşim – intrând în relaţii cu parteneri disfuncţionali, din care trebuie să ne desprindem; creând eşecuri în afaceri, pe care trebuie să le biruim; materializând boli, pe care trebuie să le învingem. (Sau, în cazul meu, toate de mai sus.)

Trebuie să înţelegeţi că, cu cât aveţi mai multe probleme legate de valoare şi cu cât vă coborâţi mai mult respectul de sine, cu atât trebuie să vă validaţi o aventură mai eroică! În felul acesta, atrageţi alt partener abuziv, începeţi altă dependenţă, găsiţi altă slujbă fără perspective sau materializaţi altă tumoare. Toţi cei care vă cunosc confirmă ce lanţ teribil de „ghinioane" aţi avut. Toţi vă spun că reprezentaţi un model de inspiraţie. Vă simţiţi nobil, pentru toate sacrificiile pe care a trebuit să le faceţi.

Toate acestea prezintă însă o problemă majoră: viaţa dumneavoastră este mizerabilă!

Dar înainte de a renunţa complet la orice speranţe, religia organizată vă sare în ajutor. Susţinătorii ei – preoţi, rabini şi alţi oameni sfinţi – vă asigură că sunteţi menit să suferiţi acum pentru a vă demonstra meritul pentru viaţa de apoi, când veţi căpăta toate lucrurile cu adevărat bune.

Şi, în funcţie de religie, dacă vă prostraţi suficient, dacă cerşiţi iertare suficient, dacă spuneţi destule rugăciuni, dacă atacaţi destui soldaţi americani, dacă bateţi îndeajuns de multe mătănii, dacă

vă rugaţi de suficiente ori zilnic spre Mecca, dacă aruncaţi în aer destule clinici pentru avorturi, dacă ucideţi suficient de mulţi evrei sau dacă trimiteţi destui bani teleevangheliştilor... veţi fi mântuit.

Cele mai multe religii organizate majore din lume sunt constituite ca programe de fidelitate cosmică. Dacă acumulaţi destule puncte, puteţi câştiga călătoria gratuită spre paradis!

Fie că examinăm conceptul creştin al păcatului originar, cele opt căi ale budismului, doctrina karmei hinduse, legământul evreiesc sau legile musulmane, toate aceste concepte religioase sunt statornicite pornind de la ipoteza fundamentală că suntem fiinţe imperfecte care trebuie mântuite. Iar dacă asta aţi fost învăţat de la vârsta de patru sau cinci ani, mai este de mirare că veţi creşte cu probleme legate de valoarea personală, cu un respect de sine redus, cu o conştiinţă bazată pe teamă şi cu o tendinţă spre autosabotare?

Dacă aţi fi urmat o şcoală catolică privată şi călugăriţele v-ar fi spus că v-aţi născut păcătos, care ar fi fost şansele să creşteţi mulţumit de propria dumneavoastră persoană? Dacă aţi fi hindus şi aţi crede că v-aţi reîncarnat dintr-un hoţ de cai egiptean pentru a vă ispăşi păcatele, care sunt şansele de a vă îngădui să aveţi succes? Dacă aţi fi un budist şi aţi crede că trebuie să treceţi prin 129 de vieţi pentru a atinge iluminarea – şi sunteţi abia la viaţa 57 – , care sunt şansele de a vă îngădui să deveniţi bogat de data aceasta?

Unul dintre cei mai buni paşi pe care-i puteţi întreprinde pentru a deveni sănătos, fericit şi bogat

este să vă gândiţi în mod serios şi critic la convingerile dumneavoastră religioase. Întrebaţi-vă ce mesaje subliminale provin din credinţele respective şi la care altele aţi fost expus în copilărie. În amintirile acelea veţi găsi multe indicii despre ce anume v-a determinat să creaţi rezultatele pe care le aveţi chiar acum în viaţă.

Şi ar fi bine s-o spun direct: am studiat în mod extensiv toate religiile majore ale lumii şi cred că adevăratul lor mesaj este de iubire, nu de ură; de abundenţă, nu de lipsuri. Mesajele de ură, intoleranţă şi sărăcie concentrate asupra lipsurilor provin de la fundamentaliştii care le-au deturnat pe cele reale pentru a-şi perpetua baza de putere. Adevăratul mesaj al acestor religii este iubirea şi abundenţa.

Dacă rămâneţi umil, nu-l slujiţi pe Dumnezeu, lumea, ori pe dumneavoastră. Eu cred că sărăcia este un păcat şi că aţi fost menit să fiţi bogat. Misiunea dumneavoastră pe această planetă este de a vă dezvolta la adevărata măreţie de care sunteţi capabil şi de a modela succesul acela pentru a-i inspira pe alţii să evadeze din mediocritatea în care s-au transformat vieţile lor.

Nu este totuşi numai o problemă mentală. Noi existăm şi în planul material, fizic, şi fiecare dintre noi a primit un corp în care să-şi poarte sufletul. Există însă şi alte forţe, dedicate ruinării şi vătămării corpului dumneavoastră şi conducerii dumneavoastră spre altă formă de subjugare. Să le examinăm...

Capitolul 3

DEPENDENŢII DE JUNK FOOD*: BĂTĂLIA PENTRU CONTROLUL CORPULUI DUMNEAVOASTRĂ

* * *

Conspiraţia pentru a vă menţine bolnav, gras şi letargic

* * *

Am stat lângă patul bunicului meu de optzeci şi şase de ani, care zăcea în spital în ultimele sale zile de viaţă. Îşi pierdea frecvent cunoştinţa. Într-un moment de luciditate, mi-a spus:

– Nu mai ies de-aici. Nu mai vreau.

Nu era o surpriză pentru mine. Mi-am amintit că în urmă cu doi ani, sora lui (mătuşa mea Nettie, trecută de asemenea de 80 de ani) îmi spusese că următorul Crăciun va fi ultimul pentru ea. La momentul respectiv, încercasem să argumentez, rugând-o să nu mai afirme lucruri atât de negative. Ea îmi închisese rapid gura:

---

* *Junk food* este denumirea generală dată tuturor preparatelor care nu oferă organismului substanţe nutritive şi care au un conţinut foarte ridicat de sare, zahăr, grăsimi şi calorii; sunt mâncăruri gustoase, dar în acelaşi timp nesănătoase. (n.trad.)

– *Nu vreau* să mai trăiesc încă un an, îmi replicase. Sunt prea bolnavă. Nu pot să dorm. Am dureri permanente. Nu mai pot îndura. Vreau să mai trăiesc un ultim Crăciun şi după aceea am terminat.

Şi exact aşa s-a şi întâmplat.

De aceea, atunci când bunicul mi-a spus că dorea să-şi joace ultima carte, n-am putut decât să-l iubesc şi să-i susţin opţiunea. Doream să mai trăiască, să mai am cui telefona, să mai am cu cine să merg la un meci sau pur şi simplu cu cine să vorbesc despre vremurile de altădată. Nu-i puteam însă cere să îndure mai multe dureri şi suferinţe. Ca şi sora lui, avusese probleme majore de sănătate în ultimul deceniu şi aproape fiecare moment din fiecare zi era pentru el o încercare.

Când bunica mea a ajuns în ultimele zile de viaţă, n-a putut exprima un asemenea sentiment. Şi mă îndoiesc că ar fi făcut-o vreodată, deoarece era genul de om care n-a dorit niciodată să-i împovăreze pe alţii. Nu voi şti însă niciodată adevărul, întrucât maladia Alzheimer îi furase minţile. Totuşi, în ultimii ani de viaţă, şi ea a trecut prin suferinţe şi chinuri.

Aproape toţi bătrânii din familia mea au împărtăşit două constante: regimul alimentar tipic american şi boala, măcinarea şi suferinţele care sunt rezultatele sale. Din păcate, acesta este regimul alimentar pe care America l-a exportat în toată lumea, împreună cu consecinţele lui negative.

Nicio carte despre prosperitate şi succes n-ar putea fi completă fără să examineze termenul de sănătate al ecuaţiei. S-ar putea susţine cu uşurinţă că

Sănătatea poate fi componenta cea mai importantă a unui stil de viaţă caracterizat prin abundenţă, totuşi este un aspect pe care majoritatea oamenilor îl ignoră. Mai mult chiar, oamenii îşi pun frecvent în joc sănătatea pentru a căpăta o slujbă anume, pentru a obţine o promovare sau pentru a câştiga o sumă de bani. Destul de repede, învăţaţi că aşa ceva nu merită. A ajunge la anii pensiei cu o avere considerabilă, dar fără sănătatea necesară pentru a vă bucura de ea este ironia cea mai crudă a sorţii.

Altă problemă este faptul că oamenii nu-şi ating niciodată visurile pentru că ei nu au acuitatea mentală, sănătatea înfloritoare sau energia necesară pentru a-şi realiza visurile respective. Ani de zile am declarat că voi deveni bogat, dacă mi-aş putea convinge corpul să ţină pasul cu mintea. Iar în cele din urmă exact de asta am avut nevoie: să-mi aduc sănătatea la un nivel de unde să pot opera cu maximum de randament. Dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor, atunci sănătatea dumneavoastră a rămas serios în urmă faţă de locul unde aţi dori să fiţi pe calea spre succes.

În ultimii 30 de ani, s-au înregistrat progrese în domeniul sănătăţii şi condiţiei fizice, cu o viteză pe care majoritatea oamenilor o consideră remarcabilă. Au fost descoperite medicamente pentru numeroase boli, au fost realizate tratamente pentru a opri evoluţia multor altor boli şi s-au efectuat paşi importanţi în domeniul nutriţiei. Rezultatul final al tuturor acestor progrese a fost faptul că, deşi cei mai mulţi oameni duc o viaţă mai lungă, ei sunt asaltaţi de boli şi sfârşesc prin a-şi petrece ultimii

ani de viaţă în chinuri. Există o înmulţire spectaculoasă a cazurilor de colesterol ridicat, hipertensiune arterială, infarct, diabet, artrită, maladia Alzheimer şi alte boli degenerative.

De unde provine această deteriorare generală a sănătăţii? Eu cred că este rezultatul a două tendinţe periculoase în alimentaţie.

Prima dintre ele este *transformarea constantă a alimentelor în substanţe ce creează dependenţă.* Companiile care produc chipsuri de cartofi au un slogan atrăgător: „Pariem că nu poţi mânca doar unul". Dar lozinca aceasta inocentă prefigurează de fapt efortul serios şi concertat de a transforma alimentele în substanţe ce creează dependenţă.

Crearea de alimente care să vă determine să le doriţi în mod fizic iarăşi şi iarăşi este o afacere uriaşă. Ba chiar este atât de mare, încât companiile producătoare de tutun au trecut treptat de la încercarea de a vă lega de ţigări, la cea de vă face să tânjiţi după *junk food*. Este o afacere chiar mai bună decât ţigările, deoarece majoritatea dependenţilor nu ştiu că sunt „prinşi". (Pentru mai multe detalii în această privinţă, citiţi *Revoluţia sănătăţii* [*The Wellness Revolution*] de Paul Zane Pilzer.)

Mulţumită celor pe care le cunoaştem actualmente despre fumat, o companie ca Philip Morris nu mai poate să facă reclamă şi să se orienteze spre tineri, pentru a-i face dependenţi de Marlboro. Dar nici nu trebuie s-o facă, întrucât are mână liberă să-i agaţe pe puşti cu produse ca Oreo Cookies, Cheez Whiz, Kool-Aid Slushies, Jell-O, Life Savers şi Ritz Crackers.

Milioane de oameni au devenit fără să-şi dea seama dependenţi de *junk food*, fiindcă multe dintre alimentele pe care suntem programaţi să le cumpărăm au un puternic factor psihologic de creare a dependenţei.

Să examinăm cum funcţionează lucrurile din punctul de vedere al unei persoane obişnuite, lipsite de cunoştinţe ştiinţifice. În traiectul digestiv al tuturor oamenilor există bacterii. Cei mai mulţi dintre noi ştim că există bacterii bune şi bacterii rele şi că avem nevoie de ambele tipuri. Când se găsesc în echilibru, cele două tipuri creează mediul perfect pentru a ne digera hrana, pentru a extrage din ea substanţele nutritive necesare şi pentru a elimina restul din corpul nostru sub formă de fecale şi urină.

Atunci când mâncăm produse din făină albă rafinată (pâine albă, biscuiţi, paste făinoase, foitaje), acestea ne alimentează bacteriile rele din colon. Alimentele care conţin drojdie au acelaşi efect. Consumul de zahăr determină de asemenea înmulţirea rapidă a bacteriilor rele. Şi, desigur, zahărul rafinat care face parte actualmente din dieta noastră accelerează dramatic procesul respectiv. Pentru a înrăutăţi şi mai mult lucrurile, zahărul rafinat este adăugat în prezent practic în tot ce consumaţi (ceea ce asigură condiţiile perfecte pentru crearea unei dependenţe, aşa cum veţi vedea în curând).

Noi ştim desigur că produsele dulci, precum covrigeii Krispy Kreme, Cinnabon, vata de zahăr, îngheţata şi băuturile carbogazoase sunt compuse practic numai din zahăr. Ştiaţi însă că şi ketchupul de tomate, mazărea congelată, sosul de spaghete,

dressingurile pentru salate şi un milion de alte alimente conţin zahăr?

În tot cazul, acest zahăr rafinat, drojdia şi făina albă rafinată acţionează ca nişte îngrăşăminte pentru bacteriile rele din traiectul dumneavoastră intestinal şi-l dau peste cap. Practic ele vă fac să vă doriţi şi mai multe alimente pe bază de drojdie, făină rafinată şi zahăr. Astfel pierdeţi voinţa de a renunţa la desert, veţi continua să jinduiţi după pâine şi chifle şi vă veţi trezi dorindu-vă alt pahar de băuturi carbogazoase la numai o oră după ce aţi băut unul. Este realmente o dependenţă fizică.

Dacă mâncaţi îngheţată, prăjituri sau chipsuri de cartofi, veţi continua să vă doriţi şi mai multe. Şi cu cât mâncaţi mai mult, cu atât sporeşte acest imbold fiziologic. În felul acesta, bacteriile rele din traiectul digestiv sunt mereu alimentate, ceea ce vă creşte nevoia fizică de a mânca şi mai mult.

Pe măsură ce aceste bacterii rele scapă de sub control, vă pierdeţi din capacitatea de mişcare peristaltică naturală care deplasează mâncarea prin colon spre eliminarea finală. În loc să se întâmple aşa, intestinele vă sunt ticsite cu ultima masă care se împinge prin mesele anterioare intrate în descompunere şi putrefacţie. Toxinele din traiectul digestiv vă difuzează în sânge şi există tot mai multe dovezi că această toxicitate este răspunzătoare pentru multe boli moderne, ca sindromul oboselii cronice, letargia, hiperactivitatea şi chiar deficitul de atenţie. În plus, pereţii colonului se acoperă de cruste ce vă reduc capacitatea de a primi substanţe nutritive de la alimentele pe care le consumaţi. Treptat, deveniţi

deficient în substanţe nutritive, în ciuda faptului că mâncaţi cu regularitate.

A doua tendinţă periculoasă este *trecerea de alimente reale, vii, la alimente false, moarte*. Nouăzeci la sută din ceea ce mâncăm zilnic cei mai mulţi dintre noi sunt alimente false.

Cu ani în urmă, în cartea lor *Pregătit pentru viaţă* (*Fit for Life*), Harvey şi Marilyn Diamond ne-au învăţat că pentru a trăi trebuie să mâncăm alimente vii. Alimentele vii, cum sunt piersicile, morcovii şi merele, au enzime care ne ţin în viaţă. Alimentele moarte, cum sunt chipsurile de cartofi, batoanele de ciocolată şi *fettuccine alfredo*, nu au enzime şi ne aduc mai aproape de moarte.

Mâncarea *adevărată* înseamnă fructe proaspete, legume proaspete şi nuci sau alune crude. Mâncătorii de carne n-au decât să se ciorovăiască cu vegetarienii cu privire la consumul de carne. Un lucru însă putem spune cu certitudine: Dunkin' Donuts, Frosted Pop-Tarts şi M&M nu sunt mâncare adevărată. Cheetos, Fritos şi Doritos nu sunt mâncare adevărată – chiar dacă pe ambalaj scrie „conţine brânză adevărată" (fiindcă, desigur, brânza nu este mâncare adevărată!). Îngheţata cu frişcă şi sos de ciocolată, pizza cu crustă şi umplutură şi cornetele de îngheţată nu sunt mâncare adevărată. Noi ne-am autoconvins (cu foarte mult ajutor primit din partea agenţiilor de publicitate) că alimente ca prăjiturile, bomboanele şi chipsurile sunt mâncare adevărată. Nu este aşa.

Rezultatul este că devenim ghiftuiţi, dar necorespunzător hrăniţi.

Corpul ne expediază întruna mesaje care anunţă: „Am nevoie de mai multe substanţe nutritive", aşa că le alimentăm mai mult. Dar le alimentăm cu atât de multe alimente moarte şi false, încât continuăm să fim lipsiţi de substanţe nutritive. Alimentele false au puţine vitamine, minerale, enzime, antioxidanţi ori fibre – sau deloc –, iar toate acestea sunt esenţiale pentru sănătatea noastră. De aceea corpul ne cere mereu mai mult, şi mai mult. Rezultatul final: devenim supraponderali.

Totul a început ca o modă americană; am făcut din fast-food o formă de artă, însă această modă americană a cuprins toată lumea.

Scriu acest capitol de la bordul unui avion 747 al companiei Qantas, în drum din California spre Australia. Am fost pentru prima dată în Australia acum vreo opt ani. Pe atunci mă minunasem cât de zvelţi păreau să fie toţi australienii; aşa cum, dacă stăteam la o masă în aer liber în Café Ruc din Paris şi priveam trecătorii, îi remarcam pe americani de la un cvartal depărtare.

S-a terminat cu abilitatea aceea! De la Singapore la Moscova şi la Caracas, oamenii au îmbrăţişat cu fervoare dieta fast-food/hrană falsă, iar pântecele, coapsele şi bărbiile lor duble o dovedesc. Când s-a deschis primul local McDonald's din Ljubljana, Slovenia, oamenii au aşteptat la cozi lungi de kilometri ca să guste primul lor Big Mac.

Aş putea cita statistici despre procentajele în creştere a supraponderalităţii şi obezităţii, aşa cum sunt ele definite medical, dar de ce m-aş deranja s-o fac? Cifrele nu sunt bătute în cuie şi procentajele ar

fi învechite înainte să citiţi cartea aceasta. Dacă vreţi să înţelegeţi cu adevărat ce se întâmplă, iată ce ar trebui să ştiţi:

Gândiţi-vă cât de mari erau plăcintele în copilăria dumneavoastră. Dacă aveţi minimum 30 de ani, pun prinsoare că aveau latura de vreo 8 centimetri. Apoi au început să crească spre 15 centimetri. Acum le puteţi găsi la dimensiunile unor farfurii.

Când mi-am început celebra carieră de spălător de farfurii în localul Mr. C's Pancake and Steak House de pe Midvale Boulevard din Madison, statul Wisconsin, paharele pentru băuturi carbogazoase aveau trei dimensiuni: 250 ml, 350 ml şi 450 ml. Acum puteţi trece prin aproape orice local şi veţi vedea că *mic* înseamnă 450 sau 500 ml, mediu înseamnă 600 ml şi „preţul cel mai bun" înseamnă 700 sau chiar 1.000 ml. Un lanţ de magazine vinde pahare de 2 l de băuturi carbogazoase. Asta-i deja o găleată!

În copilărie, Ed Stack a fost prietenul meu cel mai bun. Ed era un băiat voinic şi de asemenea singura persoană cunoscută de mine în toată lumea care putea să mănânce un întreg hamburger Whopper de la Burger King. De fapt, când mergeam la Burger King, alţi prieteni ne însoţeau numai pentru a vedea cum cineva mănâncă tot hamburgerul acela. În prezent lanţul Burger King oferă în mod uzual promoţii pentru Whopper dublu şi triplu – preţul cel mai bun, cu cartofi prăjiţi şi băuturi carbogazoase gratuite!

Cât din necesarul dumneavoastră zilnic de vitamine, minerale, enzime, antioxidanţi şi fibre

credeţi că primiţi când mâncaţi o plăcintă cât o farfurie, când beţi 2 litri de băutură carbogazoasă sau când consumaţi un Whopper triplu? Cu ce procentaj din raţia zilnică de grăsimi şi colesterol credeţi că vă alegeţi?

În prezent este aproape obişnuit să vedeţi copii de vârste relativ mici care au deja probleme serioase de greutate. Ba chiar este uşor să găsiţi puşti de cinci sau şase ani care n-au mâncat în viaţa lor un fruct adevărat. Ei au trecut de la hrana pentru prunci direct la Happy Meals. Dacă le daţi un castronaş cu căpşuni coapte şi delicioase, simţul gustativ le este atât de alterat, încât trebuie să acopere căpşunile cu zahăr rafinat ori cu frişcă pentru ca fructele să aibă gust pentru ei!

Mâncăm mai mult şi primim mai puţine substanţe nutritive. Devenim tot mai mari, însă standardul nostru real de sănătate scade permanent. Şi pe măsură ce îmbătrânim, plătim un preţ uriaş pentru că nu avem o nutriţie corectă, deoarece suntem afectaţi de boli degenerative, dureri şi suferinţe. Bunicul, bunica şi sora bunicului meu au trăit mai mult de 85 de ani, dar a meritat oare, ţinând seama de calitatea jalnică a vieţii din ultimii lor ani?

Atunci care este răspunsul? Cum ne recâştigăm controlul asupra corpului şi cum revendicăm sănătatea care este dreptul nostru prin naştere? Putem începe prin a ne planta propriile grădini şi prin a ne creşte propriile produse organice.

Dacă aţi renunţa la toate alimentele false şi nu v-aţi hrăni cu nimic altceva decât cu fructe crude, legume crude şi nuci sau alune crude, aţi fi speci-

menul de vârf al sănătăţii fizice. În realitate însă, aşa ceva nu se va întâmpla pentru majoritatea oamenilor. Ritmul frenetic al stilului de viaţă contemporan nu se va diminua, ba chiar se poate spune că se va accelera. Mamele obişnuiau să petreacă opt ore pentru a pregăti la cuptor curcanul pentru cina familiei. Acum ele aruncă nişte felii de curcan procesat în cuptorul cu microunde timp de nouăzeci de secunde şi se întreabă nemulţumite de ce durează atât de mult „pregătirea cinei".

Adevăratul secret al sănătăţii îl reprezintă cumpătarea şi simţul practic. Şi înţelegerea faptului că dacă priviţi câte cinci ore în fiecare seară la televizor, veţi viziona cu certitudine 25 sau 40 de reclame concepute pentru a vă menţine bolnav, gras şi letargic. Dacă doriţi să fiţi sănătos, trebuie să recunoaşteţi această îndoctrinare subliminală şi să contracaraţi programarea ei. Şi va trebui să evaluaţi realmente ce anume mâncaţi – ce procentaj îl reprezintă alimentele false, cât de multe sunt alimentele ce creează dependenţă şi ce fel de activităţi de prevenire a bolilor practicaţi.

Vreau să fiu complet deschis cu dumneavoastră, aşa că voi recunoaşte. Locuiesc în Miami, sediul primului magazin de covrigi Krispy Kreme de pe NE 6th Avenue. Când trec cu maşina pe lângă el şi reclama „Hot Donuts Now"* începe să pâlpâie, am întotdeauna probleme de stăpânire a volanului. Când schimb avionul în Atlanta şi trebuie să trec

* Gogoşi calde. (n.trad.)

pe lângă standul de rulade cu ciocolată şi frişcă, cedez uneori în faţa ispitei. Când m-am documentat pentru capitolul acesta la Burger King, localul oferea o nouă îngheţată cu ciocolată şi banane... pe care poate că am încercat-o sau poate că nu.

Să fim realişti. Când daţi o petrecere acasă cu ocazia finalei campionatului mondial de fotbal, probabil că prietenii dumneavoastră nu se vor aştepta să le serviţi muguri de alfalfa şi hamburgeri cu tofu. Fără îndoială, duceţi o viaţă trepidantă şi probabil că veţi continua să luaţi masa din mers. Puteţi totuşi proceda în mod inteligent.

Zilnic aveţi nevoie de minimum cinci porţii de fructe şi legume proaspete. Şi nu se pun la socoteală prăjiturile cu piersici, nici cele cu morcovi sau tartele cu căpşuni! Preluaţi sfaturile din cartea lui Diamond şi înainte de amiază mâncaţi numai fructe proaspete. În felul acesta vă veţi asigura enzimele preţioase, necesarul de fibre de calitate şi multe substanţe nutritive excelente. În acelaşi timp, veţi oferi traiectului digestiv o pauză, asigurând o mai bună eliminare a toxinelor.

Începeţi întotdeauna cu o salată proaspătă înaintea celorlalte feluri de mâncare. Ea vă va umple cu hrană vie şi veţi consuma mai puţină hrană falsă. Veţi mânca mai puţine grăsimi şi veţi menţine niveluri scăzute ale tensiunii arteriale şi colesterolului.

Feriţi-vă de carbohidraţii albi rafinaţi. Înlocuiţi pâinea albă cu versiuni integrale şi mâncaţi paste din cereale integrale, nu din cereale îmbogăţite. Mâncaţi orez brun, în loc de orez alb.

Mâncaţi de patru–cinci ori pe zi, nu doar de trei ori. Începeţi fiecare zi cu o formă oarecare de exerciţii fizice, chiar dacă este vorba numai de o plimbare în jurul blocului sau de 10 flotări. Şi, cel mai important dintre toate, suplimentaţi-vă dieta cu vitamine, minerale, enzime, fibre şi antioxidanţi. Eu mănânc ocazional pizza, prăjituri sau îngheţate, fiindcă iau genul acesta de suplimente. La fel puteţi proceda şi dumneavoastră.

Dacă nu sunteţi sănătos, este pur şi simplu imposibil să fiţi fericit şi prosper. Iar odată ce simţiţi cu adevărat ce înseamnă sănătatea optimă, veţi fi uimit de cât de multă energie suplimentară veţi avea pentru viaţă, ce idei măreţe şi creative veţi oferi şi cât de hotărât veţi fi să vă trăiţi viaţa din plin, în tonalităţile cele mai vibrante!

Decideţi chiar acum să reluaţi controlul asupra corpului dumneavoastră. După aceea vom vedea cum să abordaţi celelalte probleme, astfel încât să nu vă mai lăsaţi victimizat şi să vă creaţi propriul destin prosper...

Capitolul 4

ABANDONAREA VICTIMIZĂRII

* * *

Cum intrați în ciclurile victimei...
și cum să ieșiți din ele

* * *

Ce au în comun afirmațiile următoare?

- „Ai observat că imediat cum îți aprinzi o țigară soseşte autobuzul?"
- „Știu că sunt iertat, deşi n-o merit, fiindcă Iisus a murit răstignit pe cruce pentru păcatele mele."
- „Când eram mic, tata ne-a părăsit şi de atunci mi-a fost greu să accept iubirea şi afecțiunea cuiva."
- „Tocmai îmi revenisem cu banii, când scârba aia care mi-a fost nevastă mi-a blocat salariul pentru pensia alimentară neplătită."
- „Am fost violată cândva, aşa că acum nu mă simt în largul meu în preajma majorității bărbaților şi nu pot întreține relații intime cu un bărbat fără să nu-mi amintesc momentele acelea."
- „Mi-ar plăcea să lucrez, dar toți se tem să mă angajeze imediat cum îmi văd mențiunea de cazier."

- „Sunt cu totul în favoarea creşterii personale şi aş dori să particip la programul acela. Soţul meu nu crede însă în chestiile astea şi nu vrea să particip."
- „Aş dori să încep o afacere personală, dar soţiei mele nu-i place ideea. Aşa că bănuiesc că va trebui să continuăm să ne chinuim, iar eu voi rămâne cu slujba mea fără perspective."

Toate aceste afirmaţii au în comun natura vorbitorului. Pe cât de diverse par a fi afirmaţiile şi oamenii care le fac, toate reflectă acelaşi tip de persoană: cu serioase probleme legate de propria sa valoare, cu un respect de sine scăzut şi predispoziţie către aşteptări negative.

Totuşi cel mai mare numitor comun al acestor indivizi este faptul că ei se agaţă cu disperare de statutul de *victimă*. Ei aproape că sărbătoresc faptul că sunt victime şi vă povestesc despre cele mai recente necazuri, tragedii sau catastrofe abătute asupra lor. Bineînţeles, în realitate nu sunt victime, ci voluntari. Ei au optat – chiar dacă, de obicei, opţiunea aceasta este subconştientă – să rămână victime.

Nu puteţi să fiţi victimă şi să avansaţi în viaţă. Dacă imaginea pe care o aveţi despre dumneavoastră este una în care sunteţi victimă şi afirmaţi acelaşi lucru şi celor din jur, creaţi o profeţie care se autoîndeplineşte. Probabil că veţi respinge dragostea, veţi amâna fericirea, veţi atrage boli sau accidentări şi veţi sabota orice succes financiar ori de afaceri. Îi veţi convinge atât de bine pe cei din

jur de istoria dumneavoastră de victimă, încât veţi sfârşi prin a-i urma scenariul cu exactitate.

Recent am schimbat mesaje e-mail cu o cunoştinţă despre creşterea respectului şi aprecierii de sine. În copilărie, femeia aceasta fusese victima unor abuzuri oribile. Ea le-a amintit de câteva ori în decursul mesajelor noastre, după care a intrat în detalii. Am sfătuit-o să nu le mai menţioneze niciodată, nici mie şi nici altor persoane... ci doar unui terapeut calificat.

După ce aţi vindecat genul acesta de probleme cu ajutorul unui expert în probleme de sănătate mentală, veţi putea vorbi despre ele într-un mod care să-i ajute pe alţii. Puteţi apărea într-o emisiune TV, puteţi scrie o carte despre experienţa pe care aţi avut-o sau puteţi ţine prelegeri despre felul cum pot fi depăşite astfel de probleme. Până atunci însă, dacă veţi vorbi despre ele cu orice persoană care nu este un terapeut nu veţi face decât să vă găsiţi o scuză de a *vă agăţa* de victimizarea aceea. Iar asta-i foarte uşor...

Oare de ce atât de mulţi oameni din toată lumea se agaţă cu atâta disperare de situaţii care îi victimizează? Îngăduiţi-mi să enumăr motivele:

1. Ei îşi pot spune că niciun eşec din viaţa lor nu li se datorează.
2. Ei pot crede că factorii exteriori sunt cauza tuturor lucrurilor rele din viaţa lor, absolvindu-se astfel de responsabilitatea personală.
3. Ei pot căpăta atenţie, simpatie şi compătimire din partea altora.

4. Această atenţie, simpatie şi compătimire pot substitui pentru ei iubirea de care au nevoie cu disperare, dar pe care nu ştiu cum s-o primească.
5. Ei pot utiliza respingeri din trecut pentru a justifica motivul pentru care nu se apropie niciodată emoţional de alte persoane.
6. Ei îşi pot folosi eşecurile din trecut pentru a justifica motivul pentru care nici măcar nu încearcă vreodată să atingă obiective superioare sau să realizeze proiecte nobile.
7. Ei primesc confirmarea că sunt „păcătoşi înnăscuţi", care „nu vor fi niciodată în stare de nimic" sau că nu au educaţia ori legăturile necesare pentru a reuşi.
8. Ei se pot simţi aidoma unor eroi: oameni neînsemnaţi care luptă cu forţele răului, deşi nu au nicio şansă.
9. Ei se pot simţi împliniţi spiritual, crezând că-şi sacrifică fericirea pe plan uman, pentru a primi adevăratele răsplăţi în viaţa de apoi.
10. În esenţă, ei pot fi pur şi simplu inconştienţi, ca majoritatea turmei, lăsând viaţa să li se întâmple fără a fi nevoiţi să gândească.

Cele de mai sus sunt primele 10 motive pentru care oamenii rămân fraieri, bolnavi şi faliţi. Indiferent în care dintre aceste motive credeţi dumneavoastră – sau, mai degrabă, în care combinaţie de motive credeţi – , rezultatul final va fi acelaşi: veţi duce o viaţă unidimensională de subzistenţă, trăind

de pe o zi pe alta, fără să cutezaţi realmente să atacaţi fericirea şi împlinirea. Iar asta este o crimă. Şi nu este calea pe care aţi dori de fapt să înaintaţi.

V-ar ajuta mult să studiaţi din nou lista aceasta (mai ales ultimele trei puncte). După aceea, întrebaţi-vă în mod critic care dintre ele s-ar putea să vă afecteze, deoarece identificarea motivului victimizării este primul pas pentru a scăpa de ea. După ce victimizarea este recunoscută, încărcătura ei emoţională este negată.

Pentru a descoperi cauza, trebuie să examinăm însă din nou programarea primară şi convingerile fundamentale pe care le-aţi dezvoltat în copilărie. Acele credinţe esenţiale învăluie felul în care vedeţi tot ceea ce vi se întâmplă, pe toată durata vieţii. Ele determină situaţiile la care vă aşteptaţi şi pe care astfel le materializaţi. Între programarea dumneavoastră, convingerile fundamentale pe care le creează aceasta, viziunea pe care o dezvoltaţi pentru dumneavoastră şi apoi rezultatele la care ajungeţi în viaţă există o legătură care nu poate fi negată.

În felul acesta veţi fi adus probabil pe unul dintre următoarele trei cicluri posibile:

1. *Atingerea lui Midas*: tot ce atingeţi se transformă în aur, platină sau Prada.
2. *Linia plată*: toate zilele vă sunt cenuşii şi identice, abia descurcându-vă într-o viaţă de disperare tăcută.
3. *Hăul fără fund*: viaţa vă este într-o spirală mereu descendentă, în care fiecare dramă, traumă şi tragedie duce la următoarea.

Foarte puţini oameni se deplasează între aceste cicluri. Cei mai mulţi rămân împotmoliţi în unul dintre ele în majoritatea timpului sau pentru toată viaţa. Şi foarte puţini se găsesc în primul ciclu: atingerea lui Midas. Cea mai mare parte a turmei este împotmolită în scenariul liniei plate, străduindu-se pur şi simplu să ajungă până la weekend, astfel ca să poată închiria suficiente filme ca să se destindă şi să uite de viaţa sa anostă până luni dimineaţă... când reia procesul de la capăt. Iar un grup mai mic, dar aflat în creştere continuă, este captiv în ciclul hăului fără fund, materializând permanent traume şi drame. Oamenii aceia trec printr-un necaz şi pornesc spre următorul, confirmându-şi de fiecare dată convingerea că viaţa este un chin... după care mori.

Ei sunt în sfârşit invitaţi la interviul pentru slujba la care sperau... numai că fac o pană de cauciuc în drum şi îl ratează. Câştigă 4.000 de dolari la loterie... dar banii le sunt confiscaţi pentru neplata pensiei alimentare. Sau îşi folosesc ultimii bani pe care-i mai aveau pentru a repara maşina... şi poliţia o sechestrează chiar a doua zi din cauza tichetelor de parcare neplătite. Ei consideră că toate aceste evenimente nefericite sunt create de circumstanţe exterioare.

Probabil că şi dumneavoastră cunoaşteţi un asemenea individ. Sau, posibil, sunteţi chiar o astfel de persoană.

Mergeţi la orice închisoare şi veţi întâlni sute de oameni care susţin că sunt victimele circumstanţelor. Intraţi în orice ghetou dintr-un mare oraş şi

veţi da peste aceeaşi situaţie. În mod similar, dacă vă veţi plimba printr-un cartier locuit de clasa de mijloc din Londra, Lisabona, Köln sau Copenhaga, veţi întâlni oameni care nutresc convingerea că sunt rezultatul circumstanţelor lor, bune sau rele.

Ei vor povesti despre oportunităţile pe care le-au avut sau despre şansele care le-au fost negate. Ei pot să fie recunoscători pentru educaţia primită ori să jelească faptul că le-a fost refuzată. Un individ îşi va celebra educaţia, iar altul o va condamna.

Este perfect adevărat: venitul, statutul, educaţia, cartierul, familia şi multe alte circumstanţe vă vor influenţa, afecta şi chiar determina poziţia în viaţă. Dar *cine creează circumstanţele*?

Ascunsă în toate aceste analize şi ipoteze despre persoanele tocmai descrise se află o realitate foarte importantă: *efectul gândurilor asupra circumstanţelor.*

În *Aşa cum gândeşte omul (As a Man Thinketh)**, James Allen afirmă că minţile noastre sunt ca o grădină, care poate fi cultivată inteligent sau care poate fi lăsată să se sălbăticească. În ambele eventualităţi, grădina *va produce.* Dacă o plantaţi şi o îngrijiţi, va produce flori, fructe, legume – tot ce aţi sădit în mod intenţionat. Dacă nu plantaţi nimic, atunci animalele, vântul şi alte elemente naturale vor face ca seminţe aleatorii să pătrundă în sol şi să producă o abundenţă de buruieni şi vegetaţie sălbatică, care probabil vor înăbuşi plantele utile. Un lucru este cert: în grădina dumneavoastră va creşte ceva.

* Ed. Ascendent, 2005. (n.trad.)

Tot aşa cum un grădinar trebuie să-şi îngrijească lotul, plivindu-l de buruieni, dumneavoastră trebuie să vă îngrijiţi grădina minţii, curăţind-o de gândurile despre lipsuri, limitări şi negativitate. Trebuie să îngrijiţi şi să vă ocupaţi de gândurile de fericire, succes şi scop.

Dacă practicaţi genul acesta de grădinărit, veţi descoperi în scurt timp că sunteţi grădinarul-şef al propriului dumneavoastră suflet. Veţi ajunge la înţelegerea profundă că nu sunteţi victima circumstanţelor, ci arhitectul lor – deoarece tocmai aceste gânduri cărora le acordaţi prioritate vă vor modela caracterul, vor crea circumstanţele şi vă vor determina destinul final.

Circumstanţele exterioare şi mediul în care trăiţi sunt legate direct de starea dumneavoastră interioară. Cel mai important lucru pe care-l puteţi învăţa despre succes, prosperitate şi fericire este acela că *gândurile şi caracterul sunt totuna.* Nimeni nu se trezeşte pur şi simplu în închisoare, în faţa tribunalului pentru divorţ sau în sala de operaţii. Evenimentele respective sunt rezultatul direct al gândurilor pe care le-aţi avut până în momentul acela.

Dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor, acum veţi începe să vă găsiţi scuze mentale. Credeţi că spusele mele sunt în general adevărate pentru alţii, dar sunteţi convins că aţi fost victima unor circumstanţe atenuante, mai presus de controlul dumneavoastră. Ştiu – situaţia dumneavoastră este diferită. Sunteţi o persoană specială.

Bine, vi se îngăduie să credeţi asta... pentru o vreme. Îngăduiţi-mi să vă povestesc despre mine,

pentru că şi situaţia mea a fost diferită. Şi eu am fost o persoană specială.

Am avut cel puţin 11 relaţii negative, nepotrivite, cu partenere nevropate, geloase şi sărace. În primul restaurant pe care l-am deţinut, individul pe care eu şi partenerul meu l-am angajat ca manager a falsificat cifrele de vânzări şi a păstrat 80% din profit. În salonul de coafură pe care l-am cumpărat, partenerul meu a furat pur şi simplu dotările şi le-a vândut. Autorităţile fiscale mi-au confiscat pizzeria. În toate aceste cazuri, eu n-am fost decât victima inocentă, manipulată şi rănită de alţii, luptând mereu împotriva destinului, bla-bla-bla...

Aiurea! Eu am ales relaţiile acelea, eu l-am angajat pe managerul acela şi eu mi-am atras partenerii de afaceri, tot aşa cum eu am optat să încep o afacere fără să am suficient capital şi am decis să nu-mi plătesc impozitele.

Nu vă puteţi trezi pur şi simplu în închisoare, în spital sau în stare de faliment, tot aşa cum nu vă puteţi trezi pur şi simplu fericit, sănătos şi bogat. Toate aceste circumstanţe sunt atinse ca rezultat a mii de decizii mărunte, la care se ajunge în urma a sute de mii de gânduri.

Am învăţat asta pe propria mea piele. Mă aflam în California şi tocmai cinasem cu un cuplu pe care îl respectam foarte mult. Pe toată durata mesei, i-am desfătat cu ghinioanele mele, pasele proaste şi circumstanţele nefericite care se abătuseră asupra mea. Când suiam în maşina lor, Spence, soţul, mi-a spus:

– Te-ai întrebat vreo clipă ce anume faci ca să materializezi toate astea?

M-am simţit pur şi simplu pustiit. Cum era posibil ca acest aşa-zis prieten să fie atât de insensibil, nepăsător şi neînţelegător? Nu puteam crede că el nu înţelegea şi nu manifesta empatie faţă de modul în care fusesem victima inocentă în toate evenimentele acelea nefericite.

Am reflectat la situaţia aceasta vreo trei săptămâni înainte de a-mi da seama până la urmă că Spence avea dreptate. A fost o limpezire neplăcută... dar în acelaşi timp eliberatoare, fiindcă odată ce pricepeţi şi vă asumaţi responsabilitatea supremă pentru cele ce se petrec în viaţa dumneavoastră, înţelegeţi brusc că deţineţi puterea de a schimba cursul şi de a vă crea viaţa la care visaţi.

Trebuie să acceptaţi că, la un nivel sau altul, dumneavoastră aţi materializat tot ce vi s-a întâmplat în viaţă, chiar şi lucrurile oribile, neplăcute. Bineînţeles, nu o faceţi în mod conştient... dar o faceţi.

Aparent, partea afectată este victima nefericită a unor ghinioane interminabile (mai ales când partea afectată sunteţi chiar dumneavoastră!). Dar, bineînţeles, toate acele ghinioane sunt rezultatul unor alegeri greşite făcute anterior. La urma urmelor, victimele aparent inocente sunt de fapt cele care au optat să nu plătească pensia alimentară, să ignore tichetele de parcare, să amâne revizia automobilului în favoarea unui abonament la televiziunea prin cablu, să intre în relaţii negative şi să ia mii de alte decizii proaste care ulterior s-au răsfrânt asupra lor.

Evident, luaţi toate aceste decizii bazându-vă pe convingerile dumneavoastră esenţiale. După aceea intraţi într-un ciclu care se perpetuează de la sine, luând decizii ce creează rezultate care vă susţin aşteptările şi astfel vă validează convingerile, care după aceea stau la baza altor decizii.

Dacă în copilărie v-aţi dezvoltat vreuna dintre convingerile uzuale despre bani – câteva exemple ar fi „banii sunt ochiul dracului", „săracii sunt superiori moral" sau „bogaţii sunt ticăloşi" –, aceasta vă va strica părerea asupra oricărei tranzacţii financiare la care veţi participa vreodată. Dacă cineva vă oferă un parteneriat în afacerea sa, puteţi crede că este probabil să vă înşele, aşa că îl refuzaţi. Dacă aflaţi despre o nouă oportunitate de afacere, n-o veţi putea evalua niciodată în mod onest, deoarece credeţi că trebuie să cunoaşteţi pe cineva, să aveţi acces direct la vârf ori să deţineţi un nivel superior de educaţie pentru a beneficia de pe urma ei. Dacă nutriţi convingeri de genul „banul la ban trage", veţi crede probabil că investiţiile sunt numai pentru cei bogaţi şi nu veţi investi niciodată. În felul acesta, veţi trăi mereu de la o leafă la alta, la mila forţelor exterioare.

Ştiu asta, fiindcă eu însumi m-am sabotat cu asemenea convingeri timp de 30 de ani. Dacă a existat vreodată un individ care să poată smulge înfrângerea din ghearele victoriei, eu am fost acela. Întotdeauna am întârziat cu o zi, am avut cu un dolar prea puţin, pe scurt, am avut parte de toate ghinioanele, necazurile şi accidentele complet neprevăzute. Am fost simbolul viu al băiatului

mărunt, sărman şi copleşit de griji care se luptă permanent cu Omul, cu sistemul şi cu forţele răului.

Desigur, am ajuns să descopăr că trăiam într-un ciclu de victimizare care se autoperpetua. Când se întâmplau lucruri rele, le acceptam resemnat. Când se întâmplau lucruri bune, căutam întotdeauna un nor pe cerul senin. Şi, drept urmare, îl găseam cu regularitate.

Din păcate, n-am avut mereu o exclusivitate în această privinţă. Milioane de oameni din toată lumea continuă să-şi trăiască vieţile în mod similar. Fără s-o ştie, sunt împotmoliţi în şablonul acesta de victimă, recreând în mod subconştient experienţele rele, mereu şi mereu, negându-şi fericirea, sănătatea şi prosperitatea pe care le merită. Şi este foarte probabil să fiţi unul dintre ei.

Asta nu înseamnă că trebuie să fiţi un boschetar, o persoană fără adăpost, un narcoman sau un individ care subzistă din ajutorul de şomaj... deşi puteţi fi şi aşa ceva. Însă poate să însemne că sunteţi silit să cumpăraţi maşini la mâna a doua, nu nou-nouţe, să alegeţi în restaurant numai meniul cu preţ fix şi să decideţi să comandaţi bazându-vă în primul rând pe preţul mai mic.

Ar putea însemna că nu puteţi economisi avansul necesar cumpărării unei case sau că aţi renunţat să vă modernizaţi locuinţa pentru a reduce datoria de pe cardul de debit. Poate să însemne că nu aţi strâns bani pentru taxa de colegiu a copiilor, pentru un plan secundar de pensii sau nici măcar pentru o rezervă care să vă protejeze în cazul unei urgenţe neaşteptate.

Poate că v-aţi „autodepăşit" la nivelul colesterolului ridicat, al diabetului, al hainelor XXL sau chiar al unui infarct sau accident cerebral. Este posibil să repetaţi din nou şi din nou aceeaşi relaţie negativă nefuncţională, cu parteneri diferiţi, dar cu acelaşi rezultat.

Puteţi fi unul dintre milioanele de oameni care şi-au atins limita cardului de credit şi plătesc dobânzi de 17, 19 sau chiar 25%. Iar dacă plătiţi minimul lunar, v-aţi înscris la planul pe 40 de ani.

Sau poate că faceţi parte din celălalt grup de victime: cei care învinq în cursa nebunească de supravieţuire, însă care trăiesc ca nişte amărâţi. Membrii acestui grup au ceea ce majoritatea oamenilor consideră că ar fi slujbe sau venituri bune, dar preţul pe care-l plătesc nu le justifică. Câţi îşi pierd sănătatea din cauza unei slujbe? Câţi îi plătesc pe alţii pentru a le creşte copiii? Câţi îşi distrug căsnicia sau alte relaţii pentru a promova? Câţi trudesc ca sclavii la o slujbă care nu le oferă satisfacţii?

Dacă aveţi un salariu mare, dar trebuie să munciţi 90 de ore pe săptămână şi să-i ignoraţi pe cei dragi pentru a câştiga banii respectivi, asta nu înseamnă prosperitate. Ce fel de viaţă este aceea în care telefonul mobil vă poate suna la orice oră din zi sau din noapte? Adevărata prosperitate înseamnă să aveţi o activitate care să vă aducă înţeles şi semnificaţie în viaţă. Truda chinuitoare pentru existenţă nu este decât acceptarea subconştientă a rolului de victimă.

Împotmolirea într-un ciclu este rezultatul direct al programării pe care aţi căpătat-o anterior.

Trei componente acţionează pentru a crea acest ciclu. Iată procesul:

1. Programarea la care sunteţi expus vă creează convingerile fundamentale.
2. Aceste convingeri vă ajută să vă dezvoltaţi viziunea despre viaţă.
3. Viziunea creează rezultatele care sunt conforme cu ea.

După cum ne spune Allen în *Aşa cum gândeşte omul*, viziunea dumneavoastră este promisiunea a ceea ce veţi fi într-o bună zi. De aceea, pentru a întrerupe un ciclu negativ şi a crea unul pozitiv, trebuie să vă modificaţi viziunea. Nu este însă ceva foarte simplu. Până nu ajungeţi la cauză (programarea dumneavoastră) şi nu modificaţi catalizatorul (convingerile fundamentale), nu veţi putea crea o viziune nouă şi pozitivă spre care să înaintaţi.

Atunci cum vă puteţi smulge realmente dintr-un ciclu negativ? Trebuie să începeţi cu programarea la care aţi fost expus; influenţele mass-media despre care am discutat, propaganda religioasă şi guvernamentală şi mai ales oamenii din viaţa dumneavoastră.

Să începem cu expunerea la care sunteţi supus din partea mass-media. Unul dintre lucrurile cele mai bune pe care le puteţi face este să încetaţi de a mai urmări ştirile. Nu le priviţi la televizor, nu le ascultaţi la radio şi nu le citiţi în ziare sau reviste. Agenţiile de ştiri îşi câştigă banii din vânzarea de ştiri. Iar ştirile rele se vând întotdeauna cel mai bine.

Într-un ziar obişnuit, 90% sau mai mult din ceea ce citiţi sunt ştiri negative. Procentajul este aproximativ acelaşi în celelalte mass-media. Şi nu trebuie să cunoaşteţi majoritatea acestor ştiri. Chiar credeţi că-i important să aflaţi câte case au ars, câţi oameni au fost ucişi sau câte automobile au fost furate azi-noapte? Expunerea la această negativitate vă creează în minte şabloane negative de gândire.

Când le spun oamenilor să ignore ştirile, ei mă întreabă în mod invariabil cum vor şti când şi dacă japonezii vor bombarda din nou Pearl Harbor, dacă un uragan teribil se îndreaptă către ei sau dacă teroriştii le-au atacat cartierul? Credeţi-mă: veţi afla toate lucrurile importante pe care trebuie să le ştiţi. În prezent, toate restaurantele şi magazinele au televizoare care sunt deschise non-stop pe posturile de ştiri, taximetriştii ard de nerăbdare să vă spună cele mai recente veşti proaste, iar colegii de serviciu discută în mod inevitabil despre ceea ce prezintă mass-media. Când se întâmplă un eveniment major, nu veţi putea scăpa de el.

N-am mai urmărit ştirile de cel puţin 10 ani. Cumpăr ziarele doar pentru secţiunea despre baseball şi banda de desene animate cu Dilbert. Restul nu sunt decât materiale concepute pentru a mă menţine fraier, bolnav şi falit, iar pe mine nu mă mai interesează asta. Eliminaţi ştirile mass-media din viaţa dumneavoastră şi veţi elimina imediat o sursă serioasă de programare a lipsurilor.

După aceea, înlocuiţi-o cu o programare pozitivă. Dacă nu le aveţi, cumpăraţi cărţile *De la*

idee la bani[*] de Napoleon Hill, *Puterea magică a gândului*[*] de David Schwartz şi *Aşa cum gândeşte omul* de James Allen. Cumpăraţi CD-uri de dezvoltare personală realizate de Wayne Dyer, Deepak Chopra şi Lisa Jimenez. Impuneţi-vă apoi să petreceţi zilnic câte 30 de minute pentru autodezvoltare. Perioada aceea ar trebui să fie dimineaţa, înainte de plecarea de acasă, pentru a vă crea o conştiinţă pozitivă pe tot parcursul zilei. De asemenea, în fiecare seară înainte de culcare prevedeţi-vă două minute pentru ceva pozitiv.

Nu este suficient doar să stopaţi unele programări negative pe care le receptaţi. Trebuie să contracaraţi şi toată programarea negativă pe care aţi receptat-o deja de-a lungul anilor. Trebuie să vă creaţi noi convingeri fundamentale, iar pentru asta aveţi nevoie de o programare pozitivă.

Deveniţi un gânditor critic şi utilizaţi calităţile respective de gândire critică atunci când decideţi ce filme sau emisiuni TV să vizionaţi, ce cărţi să citiţi şi ce programe de radio să ascultaţi. Dintre cele aproximativ 60 de emisiuni TV săptămânale, probabil că nici 5 nu merită privite. Între 10 filme de mare succes financiar, ar putea să existe şi unul care să nu fie ticsit cu programare subliminală negativă.

Asta nu înseamnă nici că ar trebui să locuiţi într-o mânăstire. Eu am plăcerile mele vinovate şi acelaşi lucru poate fi valabil şi pentru dumneavoastră. Apreciez că serialul *Clanul Soprano* conţine la fel de

[*] Ed. Curtea Veche, 2007. (n.trad.)

multă programare negativă ca orice alt serial TV – sau poate chiar mai multă; vorbim la urma urmelor despre un film în care eroul este un don al Mafiei. În acelaşi timp însă, îl consider serialul cel mai bine scris şi jucat dintre toate cele pe care le-a oferit vreodată televiziunea. De aceea, îl urmăresc.

Sunt convins că voi merge la cinema să văd *Omul-păianjen III, IV* şi *V*, atunci când vor fi lansate, deoarece am fost un fan al acestui personaj încă de pe vremea comicsurilor din copilărie. Totuşi, când mă uit la asemenea filme şi seriale, sunt conştient de programarea de la baza lor. Şi am grijă să-mi asigur o programare pozitivă suplimentară – poate 20 de minute de lectură pozitivă înainte de culcare în seara respectivă. Asiguraţi-vă că procedaţi în mod similar.

Dacă aparţineţi unui grup religios care vă învaţă că sunteţi nevrednic şi că este moral să fiţi sărac, părăsiţi-l imediat. Găsiţi o comunitate spirituală care vă celebrează ca persoană şi care învaţă cum să trăiţi în abundenţă... pentru că aceasta este adevărata ordine a universului.

Dacă în prezent vă chinuiţi, probabil că v-aţi înconjurat de persoane care vă acordă permisiunea de a rămâne acolo unde sunteţi sau de persoane care în mod subconştient doresc să eşuaţi. Este chiar posibil să aveţi în jur indivizi care doresc *în mod conştient* să eşuaţi. Înlăturaţi-i din viaţa dumneavoastră sau reduceţi durata de contact cu ei. Viaţa este prea scurtă – şi prea binecuvântată – pentru a o trăi altfel decât în prosperitate.

Eu nu-i apreciez nici măcar pe oamenii modeşti şi rezervaţi sau pe cei care folosesc umorul autodepreciativ. Ei utilizează cuvinte, fraze sau glume care-i fac să apară mai neînsemnaţi decât sunt în realitate. Exact aşa procedează multe victime, dar în mod frecvent motivul este de a-i relaxa pe ceilalţi sau de a stabili o legătură cu oamenii. Într-o astfel de situaţie, mintea dumneavoastră subconştientă continuă să primească programarea negativă.

Prietenul meu Richard Quick este antrenorul de natație al echipei Universității Stanford şi al lotului olimpic SUA. Probabil că el a contribuit la suirea pe podium a mai multor sportivi decât oricare alt antrenor în viaţă. Prima regulă pe care o comunică înotătorilor pe care-i antrenează este că le interzice umorul depreciativ. Richard consideră că dacă auzi un lucru de suficient de multe ori, începi să crezi în adevărul lui.

În fiecare zi, acordaţi-vă mai multă programare pozitivă decât negativă. Treptat, veţi începe să vă schimbaţi convingerile fundamentale. (Şi nu vă mustraţi dacă asta nu se va întâmpla în numai câteva săptămâni. Aţi avut nevoie de ani de zile pentru a crea convingerile negative.) După ce convingerile dumneavoastră fundamentale se vor schimba în bine, veţi începe finalmente să modelaţi viziunea pozitivă a vieţii pe care v-ar plăcea să o trăiţi. Iar după ce aţi făcut asta, este doar o chestiune de timp până ce viziunea respectivă se va materializa.

Capitolul 5

ELEMENTUL METAFIZIC AL ÎMBOGĂŢIRII

* * *

Veriga lipsă dintre motivaţie
şi materializare

* * *

Metafizica este partea filozofiei care examinează natura realităţii – în particular, relaţia dintre minte şi materie. De aceea, vom explora felul în care relaţia respectivă funcţionează din punctul de vedere al conştientizării prosperităţii – mai specific, cum ajungeţi de la a fi motivat în legătură cu ceva la a materializa realmente acel lucru în viaţa dumneavoastră.

Am fost poreclit „Mesia milionar", deoarece eu cred că v-aţi născut pentru a fi sănătos, fericit şi bogat. Adesea sunt întrebat dacă cred cu adevărat că toţi oamenii din lume pot fi bogaţi. Cei care întreabă cred că bogăţia este limitată şi că nu există destulă ca să le ajungă la toţi. Adevărata prosperitate este însă nelimitată.

Eu cred realmente că toţi oamenii pot avea prosperitatea pe care o doresc. Totuşi legile universale care guvernează prosperitatea pot face

pentru dumneavoastră doar ceea ce pot face *prin intermediul* dumneavoastră. De aceea fiecare dintre noi ne materializăm prosperitatea numai în măsura în care înţelegem legile spirituale ce o guvernează. Iar în lume există actualmente foarte mulţi oameni confuzi.

Emmet Fox a spus: „Secretul unei vieţi de succes este să dezvoltaţi echivalentul mental a ceea ce doriţi şi să scăpaţi de (să eliminaţi) echivalentul mental a ceea ce nu doriţi".

Însă ce înseamnă asta?

Prosperitatea este creată mai întâi în minte. Toate lucrurile bune pe care doriţi să le materializaţi există deja în mintea dumneavoastră, la nivel supraconştient, sub forma unui ideal. Metafizic vorbind, aceasta înseamnă că aveţi deja împlinirea prosperităţii – în caz contrar, nici măcar n-aţi fi putut s-o fi dorit.

În chiar această secundă, în Mintea Infinită există ideile de abundenţă, sănătate înfloritoare, vocaţia dumneavoastră perfectă şi relaţii sănătoase. Tot acolo există vila dumneavoastră din Roma, îmbrăcămintea de designer, un Lamborghini Diablo roşu sau orice altă materializare a prosperităţii pe care v-aţi dori-o. Prosperitatea provine din puterea stocată în interiorul dumneavoastră, care aşteaptă s-o solicitaţi.

Pentru a transpune în plan *material* lucrurile bune pe care le doriţi, este necesar să clădiţi o punte între aceste tărâmuri. Pentru a apărea lucrurile bune pe care le doriţi, trebuie să deschideţi un canal. Dar înainte de a continua cu această discuţie

despre prosperitate, poate că ar fi util să ştiţi ce înţeleg eu prin termenul acesta.

Adevărata *prosperitate* înseamnă relaţii iubitoare, activitate profesională care să vă împlinească, contribuţia la un bine mai mare, apusuri superbe, furtuni măreţe de vară, sănătate înfloritoare, conversaţii cu prieteni buni până la ora două noaptea, curcubeie şi natura jucăuşă a unui pisoi. Înseamnă a şti de unde provin cu adevărat lucrurile bune din viaţa dumneavoastră şi a avea o fundaţie spirituală puternică în viaţă.

Şi... înseamnă în acelaşi timp a avea un automobil care vă face inima să bată mai repede când îl vedeţi în garaj, case frumoase în locurile pe care le iubiţi, un dulap întreg ticsit cu atâtea perechi de pantofi încât să vă invidieze orice vedetă de cinema şi suficientă bogăţie ca să palpitaţi de bucurie!

Toate lucrurile acestea pot să difere destul de mult de ceea ce aţi fost învăţat în cercurile prosperităţii New Age. Unele persoane vă vor spune că prosperitatea nu are nicio legătură cu banii. Asta este pur şi simplu o prostie!

Da, ştiu că banii nu aduc fericirea. Ei însă lubrifiază viaţa şi pot împiedica o sumedenie de nefericiri. Este mult mai uşor să fiţi fericit fără grija de a avea cu ce să achitaţi chiria, de a câştiga îndeajuns pentru a vă ocupa de copii sau de a avea suficientă mâncare. Cu certitudine, banii cu care să plătiţi aparatul dentar al copilului, să le asiguraţi o bătrâneţe liniştită părinţilor sau să achitaţi ipoteca pentru casă ar putea preveni o mulţime de suferinţe. Sărăcia naşte nefericire, deznădejde

şi disperare. Ea îi determină pe oameni să mintă, să înşele, să fure şi chiar să ucidă.

Există indivizi care călătoresc prin lume şi susţin seminare practice pe tema prosperităţii, dar care sunt faliţi. Ei fac afirmaţii de felul: „Este adevărat că nu am multe realizări în lumea materială, însă sunt binecuvântat cu o sănătate de fier şi cu relaţii minunate". Ei trebuie să spună cuvintele acestea, deoarece altfel v-aţi putea îndoi de învăţăturile lor, când i-aţi vedea suindu-se într-un automobil hodorogit, vechi de 35 de ani.

Îmi pare rău, dar aşa ceva nu mă convinge. Adevărata prosperitate înseamnă să vă bucuraţi de abundenţă în toate sensurile cuvântului – iar asta include bani, maşini, case şi alte obiecte materiale, alături de sănătate, un fundament spiritual şi relaţii puternice.

Poate că nu sunteţi atras de automobile, ci vă plac iahturile. Poate că nu sunteţi pasionat de operă, dar vă daţi în vânt după muzica rock. Poate că pentru dumneavoastră nu este important să zburaţi cu avionul la clasa întâi, ci mai degrabă să vă duceţi familia în vacanţa pe care o visează. Cred că aţi înţeles ideea: prosperitate înseamnă a avea libertatea de a vă trăi viaţa complet, din plin şi în culori vii, realizând lucrurile care vă aduc fericire. Înseamnă să trăiţi fără teama facturilor, fără a face economii şi fără a vă lipsi de ceea ce vă aduce fericire, împlinire şi un sens în viaţă.

În cazul meu, asta înseamnă un apartament pe două niveluri în Florida, cu vedere la ocean, un apartament în Paris, maşini sport rapide, bilete la

premierele spectacolelor de operă, călătorii în toată lumea, muncă atunci când am chef, participarea la jocul de softbal în patru ligi, dulapuri cât peretele ticsite de haine de firmă, activităţi care mă provoacă, oameni minunaţi în viaţa mea *şi* timp să petrec alături de ei, ca şi un sanctuar spiritual care să-mi împlinească necesităţile.

Da, mă bucur de curcubeie, răsărituri de soare, ploi de primăvară şi toate lucrurile gratuite din viaţă. Totuşi răsăriturile sunt mai frumoase când le priviţi în fiecare dimineaţă de pe balconul dumneavoastră, nu doar o dată pe an când sunteţi în vacanţă. Am văzut curcubeie spectaculoase în Hawaii, Fiji şi Tahiti. Câţi oameni săraci au vreodată oportunitatea respectivă? Este cu totul special să puteţi face cuiva o surpriză de Ziua Îndrăgostiţilor cu două bilete la clasa întâi până la Paris, pentru a cina în hotelul Four Seasons George V. Să îndrăznesc oare să spun că v-ar putea chiar face niţel fericit?

Natura dumneavoastră reală nu înseamnă să fiţi o persoană care se chinuieşte cu datoriile de pe cardul de debit, cu relaţii disfuncţionale sau cu o slujbă fără perspective. Dumneavoastră sunteţi o individualizare perfectă a Puterii Infinite. Această Putere Infinită a creat omul în imaginea sa. Nu sunt foarte interesat de alte etichete posibile pe care le puteţi avea pentru această Putere. Dacă îi spuneţi Legea Universală, Allah, Dumnezeu sau Ordinea Naturală, aceasta nu schimbă cu nimic natura şi acţiunile ei. Dumneavoastră sunteţi expresia de sine a Puterii Infinite a universului.

Recitiţi această ultimă propoziţie.

Întrucât sunteţi materializarea acestei Puteri – altfel spus, această Putere se exprimă prin intermediul dumneavoastră – , ea nu-şi poate abandona sau uita expresia de sine. Puterea Infinită este deasupra dumneavoastră, dedesubtul dumneavoastră, alături de dumneavoastră şi în interiorul dumneavoastră.

Aceasta înseamnă nu numai că aveţi imaginea şi forma ei, ci şi că *sunteţi pe vecie totuna cu această Putere*. Dumneavoastră şi această Putere nu puteţi fi despărţiţi niciodată. Iar odată ce veţi înţelege asta la toate nivelurile conştiinţei, se poate spune că v-a sosit adevărata deşteptare. Prosperitatea dumneavoastră este deja completată în mintea Puterii Infinite. În calitate de coautor al acestui tărâm, trebuie pur şi simplu să materializaţi prosperitatea.

Puterea Infinită se exprimă sub forma mea, a dumneavoastră şi a tuturor fiinţelor (şi lucrurilor) de pe planetă (şi de pe milioane de alte planete). Cum putem atunci defini exprimarea ei?

Prin conştiinţă.

Conştiinţa se exprimă pe sine sub forma conştiinţei. Altfel spus, Mintea Infinită se exprimă în dumneavoastră sub forma minţii, Iubirea Infinită se exprimă sub forma iubirii, iar Prosperitatea Infinită se exprimă sub forma prosperităţii.

Prin urmare, atunci când materializaţi prosperitatea, nu faceţi altceva decât să vă demonstraţi expresia conştiinţei spirituale – adevărata dumneavoastră natură – , care este expresia Puterii Infinite în persoana dumneavoastră.

Perfect, dar ce înseamnă asta în aplicare practică? Înseamnă că Dumnezeu, natura, universul sau indiferent cum anume preferaţi să-i spuneţi acestei Puteri nu vă dăruieşte o maşină nouă, o slujbă mai bună sau o locuinţă mai mare. Pe de altă parte, această Putere nu vă opreşte accesul la bine, nu vă transmite boli şi nici nu vă limitează prosperitatea. Puterea Infinită se oferă pur şi simplu pe sine fiecăruia dintre noi. Ea ne dăruieşte substanţă – şi substanţa devine maşina nouă, slujba mai bună sau locuinţa mai mare. Pentru a materializa prosperitatea – indiferent dacă este vorba despre sănătate optimă, bogăţie sau atragerea perfectei perechi sufleteşti –, trebuie să vă acordaţi la conştiinţa prosperităţii care este inerentă în sinele dumneavoastră adevărat.

Această Putere interioară răspunde la nevoile dumneavoastră. După ce învăţaţi cum să apelaţi la ea, puteţi materializa toată prosperitatea care este a dumneavoastră, întrucât, de fapt, sunteţi expresia acestei Puteri.

Puterea aceasta se află în toţi oamenii, dar nu se relevă până ce gazda ei nu-şi dezvoltă conştiinţa îndeajuns ca s-o poată accesa. Resursele vă aşteaptă încontinuu solicitarea. Aceasta trebuie făcută înainte ca resursele să poată intra în acţiune pentru a o satisface.

Accesarea succesului şi a prosperităţii dumneavoastră nu are aproape nicio legătură cu oportunitatea, şansa sau norocul... ba chiar nici cu educaţia, instruirea şi aptitudinile dumneavoastră. Este vorba exclusiv despre dezvoltarea conştiinţei astfel încât să devină totuna cu adevărata dumneavoastră

natură. Când eram bolnav, falit şi nefericit, eram un individ care abandonase liceul, lipsit de educaţie oficială, relaţii sau instruire. Acum, când sunt sănătos, fericit şi bogat, sunt tot un individ care a abandonat liceul, lipsit de educaţie oficială, relaţii sau instruire. Diferenţa între momentul de atunci şi cel de acum îl constituie conştiinţa mea.

Toate acestea nu sunt noţiuni ezoterice din categoria New Age. Deşi adevărata prosperitate trebuie accesată într-un context spiritual, legile spirituale care o guvernează sunt de fapt ştiinţifice şi perfect tangibile. Ele se bazează pe schimbul reciproc de valori şi asigură binele cel mai mare pentru toţi cei implicaţi. Singurul caşcaval gratuit este cel din cursa pentru şoareci.

Lumea oferă multe exemple de persoane iluminate care au păşit pe pământ ca oameni, dar au demonstrat în acelaşi timp această Putere spirituală. Buddha, Gandhi, Sathya Sai Baba, Iisus Hristos şi mulţi alţii au demonstrat că noi suntem meniţi a fi sănătoşi, fericiţi şi prosperi. Dacă în chiar clipa de faţă treceţi prin necazuri, poate părea o nebunie să auziţi că v-aţi născut ca să fiţi bogat. Însă aceasta este adevărata dumneavoastră natură. Mai mult chiar: în realitate, sărăcia este un păcat.

Pentru cei care studiază Biblia, este bine de ştiut că definiţia originală a *păcatului* în limba aramaică este „ratarea ţintei". Sau dacă aţi studiat vreodată *Cursul de miracole**, ştiţi că el defineşte

* Ed. For You. (n.trad.)

păcatul ca fiind „lipsa iubirii". Eu accept ambele definiţii, întrucât cred că dacă nu materializaţi abundenţa, rataţi atât ţinta, cât şi iubirea pe care această Putere Infinită le are pentru dumneavoastră – sau, în termeni mai metafizici, iubirea pe care *dumneavoastră* o aveţi pentru dumneavoastră!

Mulţi oameni suferă de lipsuri, deoarece au o credinţă greşită în privinţa Puterii care conduce universul. Ei subscriu la teoria unui Moş Crăciun cosmic, crezând într-un Dumnezeu care întocmeşte o listă pe care o verifică de două ori, aflând cine a fost rău şi cine a fost cuminte. Chiar credeţi că Dumnezeu stă undeva sus în ceruri, îndărătul unor uriaşe porţi perlate, şi că dictează: „Da, Joey este un tip de treabă, să-i dăm un Lamborghini. Şi David este un băiat destul de bun; ia să capete el o Toyota nouă. Însă Becky are o relaţie extraconjugală – va trebui să se mulţumească cu un Ford vechi"?

Toţi suntem coautori alături de Dumnezeu/Putere/Univers, fiindcă Dumnezeul/Puterea/Universul suntem noi. Când ratăm ţinta, asta nu se întâmplă pentru că ar exista o Putere răzbunătoare care ne opreşte accesul la ceea ce ne dorim. Aşa ceva se întâmplă pentru că ne-am întors cu spatele la propria noastră divinitate, la propria noastră putere. Motivul pentru care Becky conduce un Ford vechi nu este un Dumnezeu răzbunător care o pedepseşte pentru o relaţie extraconjugală. Becky însăşi se pedepseşte, făcând ceva care îi cauzează vinovăţie şi care-i diminuează respectul de sine şi aşteptările pentru sine, creând probleme de valoare şi declanşând un ciclu negativ.

Prosperitatea nu i-a fost interzisă, ci pur şi simplu Becky i-a întors spatele, necrezând că o merită. Ca milioane de alţi oameni, ea nu ştie că deţine puterea de a-şi produce propria prosperitate, prin trăirea în armonie cu anumite legi spirituale. (Pe acestea le voi prezenta în capitolul 7.) În lumea contemporană există foarte multe lipsuri, deoarece există foarte multă ură de sine. Limpeziţi-vă înţelegerea propriei naturi şi prosperitatea îşi va face apariţia.

Charles Fillmore dezvăluie o idee importantă chiar în introducerea cărţii sale de referinţă *Prosperitatea* (*Prosperity*). El ne spune că avem un Creator înţelept şi competent, care s-a ocupat de toate nevoile noastre. Două puncte-cheie:

1. Creatorul ne-a asigurat o substanţă spirituală, care există peste tot în jurul nostru.
2. Această substanţă răspunde la mintea omului. Gândurile dumneavoastră sunt cele care o materializează în cotidian.

Substanţa nu vine „din ceruri". Nu trebuie s-o căutaţi şi nu trebuie să obţineţi mai multă. Se află toată chiar aici, aşteptându-vă să faceţi apel la ea.

Niciodată nu veţi avea o idee pe care să n-o puteţi materializa; dacă ar fi aşa, atunci universul ar fi slab în punctul său critic. Atunci când transformaţi această substanţă în prosperitate legată de valorile materiale, asta nu se întâmplă fiindcă Dumnezeu/Puterea/Universul v-a auzit rugămintea şi v-a îndeplinit-o. Credinţa dumneavoastră este cheia care descătuşează puterea din interiorul dumneavoastră care transcende limitarea umană.

Cum procedăm atunci pentru a transforma această substanţă din eter în prosperitatea noastră? Prin intermediul ideilor.

Tot ceea ce există îşi are originea în minte. Ideile sunt centrul conştiinţei. Mintea Infinită este o depozitară de idei pentru resursele omului. Sănătatea, relaţiile, inteligenţa şi finanţele vă sunt determinate de ideile asupra cărora vă îndreptaţi atenţia. Ceea ce deveniţi este un rezultat al eforturilor pe care le depuneţi pentru a colecta aceste idei.

O infirmieră lucrează într-un spital şi ajunge la nivelul maxim pe care-l poate atinge în privinţa sporurilor. Ea îşi deplânge lipsa de oportunităţi şi se mulţumeşte cu mediocritatea. Aflată în aceeaşi situaţie, altă infirmieră are ideea de a-şi folosi cunoştinţele şi aptitudinile pentru a deschide propria ei agenţie de îngrijire a bătrânilor la domiciliu. Ea se îndreaptă către abundenţă, deoarece a utilizat o idee pentru a modela substanţa spre binele ei. Ambele infirmiere deţin această putere, dar numai una şi-a dezvoltat conştiinţa de a o accepta.

Conştiinţa vă creează mentalitatea, iar în continuare vom explora acest fapt.

Capitolul 6

CREAREA MENTALITĂŢII DE PROSPERITATE

* * *

Cum să gândiţi ca marii bogătaşi

* * *

Stăteam într-un mobil tras de o bicicletă şi coboram pe strada Duval din Key West. Cotisem la dreapta pe strada Fleming şi speram că biciclistul va pedala mai repede, deoarece ploaia părea iminentă.

Brusc, el s-a oprit. Un cocoş şi patru puicuţe traversau strada chiar în faţa noastră. Un tată care-şi scotea copiii la plimbarea de duminică. Numai în Margaritaville se putea întâmpla aşa ceva!

Conducătorul vehiculului meu era un student din Ecuador, care-şi petrecea vara vizitându-şi prietenii şi câştigând câţiva dolari din transportul unor leneşi ca mine. Ajunsesem la două cvartale depărtare de hotelul meu, când a început potopul. El a pedalat cu furie şi în cele din urmă am ajuns sub un copac mare în faţa hotelului. I-am dat 20 de dolari şi m-am repezit înăuntru. Dar nu înainte de a vedea cum ochii i se aprinseseră ca beculeţele din bradul de Crăciun.

Bineînţeles, totul este relativ. Dacă ar fi trebuit să ajung urgent undeva şi aş fi fost grăbit, poate că nu m-aş fi aplecat să ridic de pe jos o bancnotă de douăzeci de dolari. Pentru acest student însă, care muncea în vacanţa de vară, banii respectivi însemnau probabil momentul cel mai fericit al zilei. Iar relativitatea continuă să urce în spirală. Poate că eu mă simt prosper dacă îmi cumpăr o pereche de pantofi cu cinci mii de dolari, dar Richard Branson cheltuieşte în fiecare lună cam tot atât, doar pentru florile proaspete din locuinţă.

Recent, m-am întors de la Zürich şi compania Delta Airlines ne-a oferit în timpul zborului filmul *Wall Street*. Există o scenă în care Charlie Sheen se uită la un tablou şi comentează că Gordon Gekko (Michael Douglas) trebuie să fi fost dus cu mintea când l-a cumpărat. Daryl Hannah îi atrage atenţia că tabloul costă 400.000 de dolari.

„Patru sute de mii!" exclamă Charlie Sheen. „Cu banii ăştia ai putea cumpăra o casă pe plajă!"

„Poate în New Jersey", pufneşte ea.

Felul în care evaluaţi istoriile acestea şi situaţii similare lor spune multe despre opinia dumneavoastră asupra vieţii... şi despre conştiinţa prosperităţii cu care o abordaţi.

Recent am mers la cinematograf împreună cu un prieten. Pe când aşteptam să intrăm, el a comentat că întrucât o sticlă de apă costa 2,50 $ – la fel ca o sticluţă de Coca-Cola – , avea să cumpere apă. Părerea lui era că administraţia sălii respective cumpăra apa îmbuteliată la un preţ mai mare decât băuturile carbogazoase şi, deşi ar fi dorit să bea

Coca-Cola, a comandat o sticlă de apă, întrucât estima că apa ar fi costat mai mult administraţia. Acela era modul său de a se răzbuna pentru preţurile exorbitante ale biletelor.

Cum vi se pare genul acesta de gândire: conştientizează prosperitatea sau se bazează pe lipsuri?

Am alt prieten, care este proprietarul unui magazin. Mult timp, primul lucru pe care-l vedeai când te apropiai de casa de marcaj era vopseaua care se cojea pe peretele din spatele ei. Doi ani de zile l-am bătut la cap să cureţe peretele acela şi să-l rezugrăvească. El refuza cu îndârjire, întrucât vopseaua care se cojea se datora unei infiltraţii mai vechi de afară şi dorea ca proprietara clădirii să plătească reparaţia. Proprietara refuzase, afirmând că peretele interior era responsabilitatea lui. În cele din urmă, după trei ani de ciorovăieli, după ce prietenul meu a ameninţat că va repara peretele şi apoi va scădea costul din chirie, femeia a cedat şi l-a reparat. Costul: nici 150 de dolari.

În felul acesta, după trei ani, prietenul meu se simte răzbunat, fiindcă peretele lui este zugrăvit şi el n-a trebuit să-l plătească. Dar până atunci, câte ore a petrecut gândindu-se la problema respectivă? Şi în acei trei ani ce impresie a lăsat clienţilor săi?

Tot ce am discutat până acum este legat de mentalitate. Mentalitatea unei persoane îi dictează dacă se simte bine să cheltuiască lunar 5.000 de dolari pentru flori proaspete, în vreme ce alţii ar ezita să dea atâţia bani pe un automobil. Mentalitatea explică motivul pentru care unii câştigă

25.000 de dolari pe an, în timp ce alţii plătesc de 10 ori mai mult doar pentru cotizaţia anuală la clubul de sport din care fac parte.

Mentalitatea este fascinantă, fiindcă nu acţionează doar pentru ceea ce cumpăraţi. Mentalitatea dumneavoastră va afecta în mod spectaculos felul în care vă vedeţi potenţialul de câştig şi profit, ca şi starea de sănătate. Mentalitatea determină ce anume credeţi că puteţi realiza şi la ce vă aşteptaţi din partea relaţiilor dumneavoastră. Mentalitatea faţă de bani va fi destul de similară cu modul în care vedeţi alte forme de prosperitate.

Când stau de vorbă cu potenţiali angajaţi pentru afacerea mea, menţionez că vor avea oportunitatea unui potenţial de venit nelimitat. Niciunul dintre ei nu înţelege însă cu adevărat conceptul de *nelimitat*. În cazul în care câştigă 20.000 de dolari/an, ei echivalează venitul nelimitat cu a câştiga 30.000 sau 40.000 dolari/an. Dacă sunt obişnuiţi să ia acasă 65.000 de dolari, apreciază că nelimitat înseamnă 100.000 de dolari. Iar dacă sunt obişnuiţi să încaseze anual 100.000 de dolari, atunci probabil că privesc 200.000 de dolari ca fiind un venit nelimitat. Semnificaţia pe care o acordă cuvântului „nelimitat" în problemele băneşti este direct asociată felului în care îşi vor vedea posibilităţile în privinţa sănătăţii, a relaţiilor, a succesului şi a fericirii.

Această scară de aşteptări care urcă demonstrează cum se poate extinde conştiinţa oamenilor. Şi tocmai asta trebuie să vi se întâmple pentru a vă dezvolta o mentalitate de prosperitate. Este un proces continuu care nu încetează niciodată.

Începeţi prin a gândi că 75 de dolari este o sumă scandalos de mare pentru un aranjament floral. Treptat, începeţi să vedeţi frumuseţea unui aranjament de 150 de dolari. După aceea vă gândiţi că ar fi frumos ca în fiecare săptămână să vă fie trimise acasă flori proaspete. Şi uite aşa ajungeţi să cheltuiţi 1.500 de dolari/lună pentru flori proaspete... şi să vă placă, deoarece apreciaţi frumuseţea pe care o aduc în lumea dumneavoastră.

Când am condus în Las Vegas o excursie Mastermind pentru nivelul final al programului meu de instruire, într-un magazin al hotelului în care locuiam exista o poşetă care costa 10.000 de dolari. Nu sunt un cunoscător în domeniu, dar toate femeile din grupul nostru au vorbit toată săptămâna despre poşeta aceea. Trebuie să cred că poşeta i-ar fi adus o bucurie deosebită proprietarei sale.

Aţi putea cheltui 10.000 de dolari pe o poşetă, o pereche de pantofi sau o haină frumoasă? Vă vedeţi cheltuind 15.000 de dolari pentru un loc în avion la clasa I, în loc de 700 de dolari la clasa a II-a? Credeţi că aţi putea cheltui 450.000 de dolari pentru un tablou pe care să-l atârnaţi în living sau pentru o sculptură pe care s-o plasaţi la intrare? Bineînţeles, totul este relativ. Dacă aţi câştiga 20.000 de dolari/an, ar fi o nebunie să cheltuiţi 10 miare pe o poşetă. Pe de altă parte, vă întreb, din nou, de ce aţi câştiga 20.000 de dolari/an, când aţi putea câştiga mult mai mult?

Crearea adevăratei conştiinţe a prosperităţii înseamnă extinderea viziunii despre ce poate însemna prosperitatea pentru dumneavoastră. Aceia

care beneficiază de abundenţă văd oportunităţile. Ei nu consideră niciodată că ceva este prea bun ca să fie adevărat. Ei se aşteaptă la lucruri bune.

Oamenii cu conştiinţa prosperităţii sunt visători. Ei îşi imaginează o cale mai bună, apoi acţionează pentru a realiza calea respectivă. Mai important, ei nu acceptă convingerile negative şi eronate din jurul lor. Când li se spune că ceva este prea dificil sau imposibil, ei pur şi simplu zâmbesc la auzul unei asemenea idei. Ei nu se lasă lesne antrenaţi de precauţiile laşe ale turmei.

Asta nu înseamnă că cei din turmă ar fi nişte mincinoşi. Ei cred cu toată sinceritatea că anumite lucruri nu pot fi realizate. Ei nu cunosc deosebirea dintre realitate şi convingere.

Să presupunem că un burlac se mută în Detroit. El merge la un club de noapte şi invită o fată la dans. Fata îl examinează din tălpi până în creştet şi-i spune: „Cu tine? Nu prea cred." Burlacul se retrage grăbit acasă, pentru a-şi linge rănile. Peste câteva zile, încearcă în alt club de noapte, cu altă fată. Este respins din nou. Aceasta este toată „dovada" de care are nevoie pentru a-i ilustra „realitatea" că doamnele din Detroit sunt cu nasul pe sus.

Alt bărbat se mută în Detroit în aceeaşi săptămână. În liftul blocului său, el face cunoştinţă cu vecinii din apartamentul de vizavi, care-l invită la cină. Peste câteva zile, i se strică maşina şi un şofer se opreşte să-i dea o mână de ajutor. El devine convins de „realitatea" că oamenii din Detroit sunt prietenoşi şi calzi.

Aşadar, care dintre cei doi cunoaşte adevărul?

În ambele cazuri, adevărul este aşa cum îl cunosc indivizii imaginaţi de noi... dar adevărul pe care-l cunosc ei nu este realitatea. Ambii şi-au dezvoltat o convingere. Unul are o convingere care-l slujeşte; celălalt are o convingere care nu-l slujeşte. Fiecare va atrage probabil mai multe evenimente de genul celor la care se aşteaptă şi fiecare va cădea probabil victimă tendinţei de confirmare, găsind „dovezi" continue care să-i susţină convingerea.

Felul în care veţi reacţiona dumneavoastră faţă de o situaţie este determinat aproape integral de mentalitatea pe care o aveţi. Să-l luăm de pildă pe prietenul meu Matt. Când ne-am întors într-o seară de la un meci, ne-am oprit să mâncăm la o rotiserie. Pe când ne apropiam de uşă, el a spus: „Ştii ce-o să se-ntâmple? Pun prinsoare că au terminat puii! Chestia asta mi s-a-ntâmplat o dată. Am intrat şi puii se terminaseră. Cum este posibil ca într-o rotiserie să se termine puii?"

Ce s-a întâmplat în continuare? Am intrat. Eu am comandat pui simplu, care mi-a fost adus. El a comandat pui picant... care, desigur, se terminase. Matt m-a privit şi a ridicat braţele, ca şi cum ar fi zis: „Ce ţi-am spus?".

Aş putea ţine o lecţie întreagă despre felul în care prietenul meu a „materializat" terminarea puilor, dar o voi lăsa pe altădată. Ideea pe care vreau s-o subliniez acum este a mentalităţii. Matt se aşteaptă să i se întâmple lucruri rele, aşa că de obicei acestea se întâmplă. Ţin mult la el, dar probabil că

zilnic face 300 de afirmaţii negative. Obişnuiesc să-l opresc mereu în mijlocul frazei, ţipând: „Stai, o să afirmi ceva rău!" El se opreşte o secundă, se gândeşte şi în cele din urmă spune: „Să ştii c-aşa-i. Valiza mea este *întotdeauna* ultima care iese din avion."

Fascinant, nu-i aşa? Mentalitatea vă determină felul în care vedeţi toate situaţiile cu care vă confruntaţi zi de zi. Şi tot ea modelează felul în care atrageţi lucruri în viaţa dumneavoastră.

Unii oameni sunt predispuşi să creadă că vor avea un succes nebun, unii se gândesc că se vor descurca în vreun fel, iar alţii, ca Matt, se aşteaptă să li se întâmple tot ce poate fi mai rău. Aşteptările dumneavoastră vor determina felul în care vedeţi orice situaţie cu care vă confruntaţi, de sute de ori pe zi. Astfel vor influenţa felul în care reacţionaţi în fiecare situaţie. Iar fiecare dintre deciziile acelea mărunte, aparent nesemnificative, vă determină viitorul.

Dacă sunteţi de părere că banul la ban trage, probabil că nu veţi face nimic pentru a ieşi din starea de falit. Veţi crede că doriţi să fiţi bogat, dar la un nivel subconştient vă veţi spune pur şi simplu că ar fi un efort irosit zadarnic.

Dacă vi se pare că lucrurile bune se întâmplă doar altora, nu vă veţi aştepta să vi se întâmple şi dumneavoastră. Iar când vi se vor întâmpla, nici măcar nu le veţi recunoaşte, pentru că nu vă aşteptaţi la ele. Când oamenii vor dori să facă lucruri bune pentru dumneavoastră, nu le veţi accepta. Aşa ceva se poate materializa sub o formă simplă –

de exemplu, le refuzaţi oferta de a vă ajuta la un proiect – sau sub o formă mai complexă – de pildă, refuzaţi să acceptaţi iubirea necondiţionată a unei persoane care ţine la dumneavoastră. Puteţi să ratați o oportunitate importantă de investiţie, să refuzaţi începerea unei afaceri care vă poate îmbogăţi, să nu vă protejaţi sănătatea ori chiar să vă respingeţi perechea sufletească perfectă. Sau toate cele mai de sus...

Bineînţeles, şi reciproca este perfect adevărată. Dacă credeţi că meritaţi bogăţie şi fericire, vă veţi aştepta să se întâmple lucruri bune. Iar când se va întâmpla aşa, le veţi accepta recunoscător. Când vi se prezintă oportunităţi lucrative, probabil că veţi acţiona pe baza lor. Iar când veţi avea şansa de a începe ceva cu adevărat îndrăzneţ, cutezător şi monumental – n-o veţi rata!

Pentru a crea o mentalitate pentru prosperitate, există şapte chei. Să le examinăm.

Cheia 1: Recunoaşteţi şi înlăturaţi mentalitatea de victimizare şi îndreptăţire

Am discutat în detaliu acest aspect în capitolul 4. Iată şi alte idei asociate subiectului: veţi fi ispitit în mod permanent să alunecaţi înapoi în mentalitatea de victimă, deoarece vă aduce susţinere şi acceptare din partea majorităţii oamenilor. Ei vă vor invita să povestiţi cum aţi fost victimizat, pentru a putea la rândul lor să vă împărtăşească experienţa lor de victimă. În felul acesta se creează o buclă de feedback negativ care vă menţine în cadrul justificării eşecului, în loc să căutaţi succesul.

De asemenea, feriţi-vă de capcana îndreptăţirii. Aceasta poate să apară sub forma unui ajutor primit în facultate, a unei burse guvernamentale speciale sau a unei rude bogate care vă anunţă că v-a trecut în testament. Odată ce ştiţi că aţi putea fi ales să primiţi ceva, mai este doar un mic pas până la a crede că sunteţi îndreptăţit pentru asta. Iar îndreptăţirea nu are nicio legătură cu prosperitatea. Adevărata prosperitate este întotdeauna un schimb de tipul valoare contra valoare.

Cheia 2: Recunoaşteţi şi respingeţi mentalitatea de gelozie şi invidie

Aceasta este altă capcană în care puteţi cădea cu uşurinţă, mai ales dacă aveţi expunere mass-media. Mass-media ridică indivizii şi apoi îi doboară. Este un spectacol fascinant, care-i captivează pe oameni. Trebuie să vă feriţi de aşa ceva, deoarece vă degradează şi vă determină să vă detestaţi propria persoană, născând sentimente de îndoială şi gelozie.

Să luăm de pildă cazul Marthei Stewart*: oare ea a desfăşurat realmente acţiuni prohibite prin lege? Nu ştiu; n-am fost de faţă. Ştiu însă că permanenta prezentare de către mass-media a procesului ei, a detenţiei şi eliberării a fost îmbâcsită de meschinărie, invidie şi lipsuri. Faptul că o gospodină banală a putut clădi o companie în valoare de un

* Magnată americană, autoare şi editoare; în 2001, a ocupat locul 3 în clasamentul celor mai puternice femei din SUA. În 2004 a fost condamnată la cinci luni de închisoare pentru declaraţii false în tribunal. (n.trad.)

miliard de dolari a însemnat pur şi simplu prea mult pentru reporteri. Ca atare, ei fie că au portretizat-o ca pe un pericol monstruos pentru siguranţa publică, fie că au tratat-o ca pe o ţintă pentru ridiculizări răutăcioase.

Ceva similar s-a întâmplat cu Jack Welch de la General Electric, unul dintre cei mai de succes directori executivi ai vremurilor noastre şi autorul unei cărţi care a devenit bestseller internaţional. Presa a fost în culmea încântării când detaliile finanţelor sale au devenit publice în urma divorţului. Succesul lui economic se potrivea perfect cu mema „directorii executivi sunt plătiţi în mod exagerat".

Dacă citiţi toate porcăriile cu care mass-media îi împroaşcă pe Stewart, Welch şi alţi oameni de succes, puteţi fi influenţat de punctul de vedere al reportajelor şi, în secret, să fiţi încântat că aceste simboluri sunt doborâte de pe piedestalele lor. Nu este însă altceva decât bârfă plină de ură deghizată sub forma ştirilor şi are un efect antiprosperitate. Invidia pe succesul altuia se bazează pe frică şi vă blochează propria prosperitate. Sărbătorirea succeselor altora provine din iubire şi atrage astfel şi mai multă prosperitate spre dumneavoastră.

Cheia 3: Înţelegeţi natura infinită a prosperităţii

Dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor, vi se pare indecent să plătiţi 10.000 de dolari pentru o haină sau 15.000 de dolari pentru un bilet de avion şi consideraţi că, de fapt, îi lipsiţi pe alţii de bunăstare. Credeţi probabil că banii ar trebui ţinuţi pentru un scop mai nobil, de exemplu pentru a fi

donaţi bisericii, pentru a salva pădurea amazoniană sau pentru a-i ajuta pe sărmanii din Africa.

Problema în ceea ce priveşte această credinţă este că se bazează pe ipoteza că banii sunt finiţi. Însă, ca toate formele de prosperitate, banii sunt infiniţi. Iubirea este infinită. Îmbrăţişările sunt infinite. Bucuria este infinită. Sănătatea fizică şi mentală este infinită. Acelaşi lucru se poate spune şi despre bogăţie.

De aceea, nu sunteţi nevoit să alegeţi ori una, ori alta. Puteţi să cumpăraţi o haină de 10.000 de dolari *şi în acelaşi timp* să fiţi principalul donator al bisericii dumneavoastră. Puteţi să cumpăraţi biletul la clasa întâi *şi în acelaşi timp* să trimiteţi bani copiilor înfometaţi. După ce v-aţi dezvoltat conştiinţa de prosperitate cuvenită, abundenţa dumneavoastră – şi capacitatea de a face bine cu ajutorul ei – va spori an de an.

Cheia 4: Construiţi-vă cercul sacru de persoane care vă alimentează şi vă susţin binele superior

Unul dintre lucrurile cele mai importante pe care le puteţi face pentru succes este să vă selectaţi în mod conştient mentorii şi partenerii. Amintiţi-vă ce a spus Jim Rohn despre cele cinci persoane cu care vă petreceţi cel mai mult timp. Eu le numesc *cercul sacru,* deoarece persoanele din acest cerc intim vor avea un impact puternic asupra tuturor domeniilor vieţii dumneavoastră.

Dacă sunteţi căsătorit sau locuiţi cu cineva, unul dintre cele cinci locuri este deja ocupat. Dacă

munciţi toată ziua foarte aproape de altă persoană, s-a completat alt loc. În cazul în care aceste două locuri nu vă susţin, ar fi bine să-i examinaţi cu multă atenţie pe cei care completează restul de locuri!

Puteţi dori de asemenea să aveţi mentori din afara cunoştinţelor dumneavoastră personale. Eu îi am ca mentori pe Bill Gates, Richard Branson, Larry Ellison, Warren Buffett, Napoleon Hill, J. Paul Getty, Andrew Carnegie şi alţii. Ei nu ştiu asta, dar eu studiez tot ce pot găsi despre viaţa lor. Aceştia au atins un nivel de succes la care năzuiesc şi eu, aşa că doresc să ştiu cum gândesc. Priviţi-i pe oamenii aflaţi în poziţia în care doriţi să fiţi şi dumneavoastră şi învăţaţi tot ce puteţi despre ei.

Cheia 5: Căutaţi medii caracterizate prin abundenţă şi reduceţi timpul petrecut în mediile cu lipsuri

Mulţi oameni duc vieţi de disperare tăcută întrucât simt că nu merită să facă sacrificiile necesare pentru succes. În mod greşit, ei cred că pentru a avea succes vor trebui să renunţe la fumat, la băut, la înjurat, la droguri, la televizor, la cluburile de noapte şi aşa mai departe, şi să ducă vieţi monahale. În realitate, un echilibru dat de bunul simţ vă poate duce departe.

Este improbabil că frecventarea cluburilor de noapte sau consumul ocazional de alcool vă va împiedica să aveţi succes. Pe de altă parte, dacă vă veţi petrece în mod regulat timpul în baruri şi cluburi de noapte, vă veţi frâna cu certitudine creşterea şi evoluţia... din cauza indivizilor de care veţi fi mai mult ca sigur înconjurat.

Învăţăceii înţelepţi ai prosperităţii se plasează în medii caracterizate prin abundenţă, unde sunt înconjuraţi de persoane cu un grad ridicat de conştiinţă. Vă puteţi petrece seara de vineri fie într-o discotecă, fie într-o cafenea literară. Unde credeţi că veţi găsi mai mulţi oameni orientaţi spre succes?

Căutaţi biserici ca *Science of Mind and Unity*, care oferă cursuri şi seminare practice, şi este foarte probabil să întâlniţi multe persoane pozitive. Procedaţi la fel în cazul conferinţelor şi seminarelor dedicate afacerilor, succesului şi sănătăţii. La asemenea reuniuni participă oameni dedicaţi creşterii personale şi acesta este un mediu bun în care să vă plasaţi.

Cheia 6: Practicaţi zilnic un program de dezvoltare personală

Aşa cum am discutat mai devreme, perioada dedicată zilnic dezvoltării personale este esenţială pentru extinderea şi menţinerea unei intense conştiinţe a prosperităţii. Chiar dacă emisiunile TV şi filmele pe care le vizionaţi, persoanele cu care vă petreceţi majoritatea timpului şi cărţile pe care le citiţi sunt în general pozitive, veţi fi totuşi asaltat de nenumărate programări negative şi limitatoare. Este esenţial să vă opuneţi zilnic acestor programări prin ceva pozitiv. Nu ieşiţi din casă până nu aveţi o mentalitate blindată de succes şi fericire.

Nu vă lăsaţi în voia şansei sau a toanelor. În fiecare dimineaţă, primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă structuraţi şi planificaţi perioada dedicată dezvoltării personale. Asiguraţi-vă că

Includeţi în program lucruri precum cartea de faţă, care dau naştere la aptitudini de gândire critică.

Mintea dumneavoastră subconştientă poate fi programată şi este cel mai receptivă când sunteţi în starea alfa. Starea mentală alfa este sentimentul de relaxare şi visare, când nu ştiţi tocmai sigur dacă sunteţi treaz sau dormiţi. În timpul somnului de noapte, treceţi de câteva ori prin starea alfa, aşa că puteţi pune CD-uri cu afirmaţii subliminale pozitive în timp ce dormiţi. La sfârşitul cărţii, în secţiunea „Resurse", le puteţi găsi pe cele utilizate de mine.

Starea alfa poate fi de asemenea accesată în timpul meditaţiei sau al masajului. În astfel de momente puteţi pune CD-uri subliminale, vă puteţi înregistra propriile afirmaţii ori puteţi pur şi simplu folosi timpul respectiv pentru vizualizări pozitive. Antrenaţi-vă subconştientul să lucreze pentru dumneavoastră şi veţi avea un aliat puternic.

Cheia 7: Cunoaşteţi nu numai starea de care vă îndepărtaţi, ci şi pe aceea spre care înaintaţi

Perfect, ştiţi că doriţi să nu mai fiţi sărac. Sau decideţi să scăpaţi de o relaţie negativă. Poate să nu fie suficient doar să vreţi să scăpaţi de o situaţie neplăcută, fiindcă vă puteţi trezi că repetaţi şabloanele negative. Este important să creaţi o nouă viziune a stării spre care doriţi să înaintaţi.

Eu cred cu tărie în crearea de Hărţi ale Prosperităţii pe care să consemnaţi ceea ce doriţi să faceţi, să aveţi şi să deveniţi. (Mai multe informaţii despre

aceste Hărţi, veţi găsi pe site-ul Web special pe care l-am creat pentru cititorii cărţii în secţiunea „Resurse".) La fel de utile sunt cartonaşele cu obiective, notiţele autoadezive prinse pe oglindă şi orice alte elemente care vă reamintesc spre ce anume înaintaţi. Afirmaţiile sunt o resursă excelentă de a vă reaminti lucrurile importante.

Toate cele şapte acţiuni-cheie ajută la programarea binelui pe care doriţi să-l creaţi în mintea dumneavoastră subconştientă. Odată ce mintea subconştientă are o ţintă spre care să se îndrepte, nu se va opri până n-o va atinge. În continuare, vom examina legile spirituale cu care trebuie să fiţi în armonie pentru a face din prosperitate o realitate...

Capitolul 7

LEGILE UNIVERSALE CARE GUVERNEAZĂ PROSPERITATEA

* * *

Legi după care trebuie să trăiți pentru a materializa adevărata abundență

* * *

Până acum, în cartea aceasta s-a făcut prezentă o temă interesantă despre care aveţi probabil păreri personale: problema lui Dumnezeu, a legii universale, a naturii sau a Puterii Interioare. Mai explicit: există o asemenea forţă şi dacă da, ce este ea?

Subiectul acesta îmi aminteşte de o cină fascinantă la care am participat cândva. Grupul nostru a fost iniţial mai mare, dar s-a redus treptat, până au rămas o creştină fundamentalistă, un evreu, un ateu, un creştin al Noii Gândiri şi cu mine. Bineînţeles, n-am putut să nu aduc în discuţie subiectul delicios al religiei şi să nu-i întreb dacă Dumnezeu există.

Poate că nu vă va surprinde, dar, deşi am întârziat cu discuţiile mult după ora de închidere a restaurantului, nu am ajuns la o concluzie definitivă. Dar ce conversaţie captivantă şi fascinantă a rezultat! Exact genul de discuţie care-mi face plăcere.

Să vă spun ce anume m-a fascinat. Eu cred realmente în existenţa unei puteri superioare. Dar pe măsură ce argumentele zburau înainte şi înapoi – în principal între creştina fundamentalistă pe de o parte şi agnostic şi ateu pe de cealaltă parte –, m-am pomenit încuviinţând din cap la aproape tot ce spuneau cei doi necredincioşi.

De ce? Pentru că ei ajunseseră la convingerile lor după introspecţie, analiză critică şi gândire conştientă, în vreme ce prietena mea fundamentalistă repeta papagaliceşte şabloanele găunoase pe care le învăţase la opt ani în şcoala catolică, susţinând că erau „dovezi" ale existenţei lui Dumnezeu, fiindcă aşa afirma Biblia.

Desigur, din punct de vedere raţional, logic, ideea existenţei lui Dumnezeu este imposibil de demonstrat.

Sunt sigur că aţi observat că am spus „din punct de vedere raţional şi logic". Asta nu înseamnă că Dumnezeu nu există (deşi inexistenţa lui se poate argumenta temeinic), ci că dovada existenţei sale nu poate fi determinată din punct de vedere logic sau raţional.

Îi rog pe fundamentalişti ca înainte de a-mi scrie să se asigure că ei înţeleg cu adevărat înţelesul celor două cuvinte *raţional* şi *logic*. Dacă Psalmul 14:1 spune: „Zis-a cel nebun în inima sa: «Nu este Dumnezeu!»", asta nu înseamnă că este în concordanţă cu raţiunea şi intelectul. Şi nici celelalte 25 de versete din Biblie pe care doriţi să mi le citaţi pentru a dovedi că Dumnezeu există.

Aş fi putut scrie o carte întreagă, respingând diversele moduri prin care teiştii încearcă să dovedească existenţa lui Dumnezeu. În principal toate modalităţile acelea pot fi clasificate în trei şcoli de gândire.

Prima dintre ele este teologia naturală: nu putem explica toate fenomenele şi obiectele din univers şi felul în care au ajuns acolo, aşadar înapoia tuturor trebuie să existe o fiinţă sau o forţă supranaturală.

Urmează apoi argumentele cosmologice: tot ceea ce există are o cauză şi orice cauză trebuie să fi fost determinată de o cauză anterioară. Prin urmare, fie avem un lanţ infinit de cauze, fie avem o singură cauză primordială, mai exact „La început a făcut Dumnezeu cerul şi pământul".

A treia direcţie de gândire se fundamentează pe argumentele de „proiectare". Ele se focalizează asupra faptului că tot ce există în natură are la bază un proiect şi de aceea trebuie să conchidem că a existat un proiectant-şef, cineva sau ceva omnipotent şi omniscient (Dumnezeu).

Spuneam aşadar că aş fi putut scrie o carte în care să resping cele trei argumentări principale pe baze raţionale, logice, şi să demonstrez că ele nu pot fi dovedite. Aş fi putut s-o fac, dar n-am nici timpul, nici înclinaţia de a dovedi sau de a infirma existenţa lui Dumnezeu. Eu spun doar că afirmaţiile uzuale pe care le oferă teiştii pentru a „dovedi" existenţa lui Dumnezeu nu o dovedesc deloc.

Motivul pentru care am continuat să încuviinţez multe dintre lucrurile pe care le-au spus la cina aceea ateul şi agnosticul a fost faptul că ei

şi-au pledat foarte temeinic credinţele; era evident că ajunseseră la convingerile respective după o îndelungată analiză critică. Ar trebui subliniat că ateul fusese preot şi absolvise Universitatea Oral Roberts*. El a ajuns la credinţele sale după mulţi ani de examinare a propriului său suflet, de cercetare şi studiu.

Deşi nu sunt de acord cu concluziile lui, el se bucură din partea mea de un respect desăvârşit, fiindcă nu repetă papagaliceşte ceva ce religia organizată a programat în el pe când avea şase ani. Este un individ sclipitor şi a ajuns la decizia lui după o introspecţie conştientă. De fapt, veţi constata că un număr destul de mare de somităţi intelectuale sunt agnostici sau atei.

Eu am ajuns la această chestiune venind din capătul opus al spectrului. Am fost ateu în primii 26–27 de ani ai vieţii. După o introspecţie serioasă şi ceea ce cred că a fost o revelaţie spirituală (prietenii mei atei o vor considera probabil o halucinaţie mistică), am ajuns să cred într-o Putere Superioară.

Problema mea cu creştina fundamentalistă (de fapt aceeaşi problemă pe care o am cu fundamentaliştii de toate credinţele) nu o reprezintă doar aroganţa şi intoleranţa convingerilor ei, ci faptul că ea repetă pur şi simplu scenariul care i-a fost programat de către călugăriţele din şcoala catolică

---

* Cea mai mare universitate a creştinismului charismatic (cult religios oarecum similar celui penticostal). (n.trad.)

în care a fost educată. Ea n-a ajuns la convingerile acelea prin gândire conştientă şi se teme să le pună sub semnul întrebării. Dacă s-ar fi născut şi ar fi crescut în Iran, Pakistan sau în altă ţară, probabil că şi-ar fi acoperit chipul în public, ar fi purtat văl şi ar fi susţinut că toţi creştinii infideli sunt travestirile lui Satan.

Eu cred într-un Dumnezeu. Nu mă autoamăgesc că existenţa lui poate fi demonstrată cu dovezi raţionale... cel puţin nu la nivelul nostru actual de înţelegere ştiinţifică. Important însă este că s-ar putea să greşesc!

Poate că există un Dumnezeu, sau poate că nu există un Dumnezeu. Asta *nu contează* în cazul discuţiei noastre. Poate că ceea ce eu numesc „Dumnezeu" este în realitate natura, ordinea universală sau alt sistem de evoluţie. Contează faptul că există *ceva* care determină reacţii specifice faţă de acţiunile pe care le întreprindem dumneavoastră şi cu mine. Iar reacţiile acestea sunt predictibile.

Cred că este vorba despre legi universale. Însă indiferent ce ar fi, funcţionează şi se dovedesc adevărate. Când acţionaţi în concordanţă cu ele, veţi căpăta rezultate predictibile. Vă pot spune că descoperirea şi implementarea acestor legi mi-au îngăduit să-mi îndrept viaţa dinspre sărăcia abjectă către bogăţia abundentă. Le împărtăşesc aici în speranţa că le veţi testa şi veţi descoperi singur rezultatele.

Iată cele şapte legi universale cu care trebui să fiţi în armonie pentru a materializa prosperitatea în lumea dumneavoastră.

Legea 1: Legea vidului

Dacă vă plimbaţi pe plajă, lăsaţi urme în nisip, dar, în numai câteva minute, ele vor fi acoperite de acţiunea vântului şi a valurilor, la fel cum vegetaţia va acoperi un câmp întreg şi cum ordinea de zi a unei şedinţe se va extinde până la durata maximă prevăzută pentru ea.

Natura detestă vidul şi, fiindcă însuşirea inerentă a universului este binele, orice vid va fi umplut întotdeauna cu bine. Ca atare, una dintre căile cele mai rapide de a vă materializa prosperitatea în viaţă este de a crea viduri.

Într-o seară, la sfârşitul cursului despre prosperitate pe care-l predam, o participantă m-a abordat, oarecum derutată. Dorea să ştie cum puteau funcţiona toate „chestiile astea despre prosperitate", pentru că îşi pierduse recent slujba şi o părăsise prietenul.

Interesant era faptul că de câteva luni se plânsese de slujba respectivă. Salariul era foarte mic şi postul nu părea să-i ofere oportunităţi pentru promovare. De câteva ori stătusem de vorbă şi despre prietenul ei, care o agresase atât fizic, cât şi verbal.

I-am atras atenţia că prin eliminarea celor două aspecte negative din viaţa ei, era foarte probabil să fi pornit pe o cale constructivă spre prosperitate... şi într-adevăr exact aşa s-au dovedit lucrurile. Pe măsură ce conştiinţa i s-a dezvoltat, slujba n-a mai putut s-o reţină, iar prietenul nu s-a mai simţit în largul lui alături de ea. În cele din urmă, a putut să-şi găsească o slujbă mai bună şi să atragă un bărbat care o aprecia... fără s-o agreseze.

Dacă vă agăţaţi de ceva negativ, în viaţa dumneavoastră nu mai rămâne loc pentru a intra lucrurile pozitive. De aceea, atunci când oamenii vin la mine pentru sfaturi fiindcă nu materializează adevărata prosperitate în vieţile lor, îi întreb în primul rând: Care este lucrul de care vă agăţaţi şi căruia ar trebui să-i daţi drumul?

Principiul se aplică pentru atragerea prosperităţii în toate domeniile vieţii dumneavoastră. Dacă vă doriţi pantofi noi, dăruiţi unii dintre cei pe care-i aveţi deja. Dacă vă doriţi haine noi, faceţi curăţenie în şifonier şi donaţi hainele vechi unor săraci sau bisericii. Creaţi un vid. Vreţi să aveţi parte de mai multe îmbrăţişări în viaţă? Vreţi să aveţi parte de mai multă iubire? Dăruiţi-le la rândul dumneavoastră!

Evident, aceeaşi lege se aplică şi în cazul sănătăţii. În primii 30 de ani de viaţă, m-am confruntat cu multe probleme de sănătate, tot aşa cum m-am confruntat cu multe probleme financiare şi de natură personală. Una peste alta, eram fraier, bolnav şi falit şi nu puteam să înţeleg care era motivul.

Am ajuns să descopăr că, în realitate, toate lipsurile din viaţa mea se datorau faptului că aveam conştiinţa de victimă. Mă agăţam de lipsuri, deoarece îmi îngăduiau să continui materializarea lucrurilor rele... iar acestea îmi permiteau să-mi alimentez scenariul de victimă nobilă.

Puteam să-mi pierd toată ziua alături de prietenii mei rataţi şi toţi ne compătimeam, spunând că era greu să înaintăm în viaţă, că bogaţii beneficiau de toate oportunităţile, că existenţa era ingrată şi alte prostii de acelaşi fel.

Mă agăţam de rolul de victimă... şi de aceea în mintea mea nu exista spaţiu pentru rolul de învingător. Odată ce am fost capabil să renunţ la victimizarea mea, mi s-a deschis o lume nouă de posibilităţi. Problemele de sănătate pe care le avusesem toată viaţa au dispărut, ca pocnind din degete.

Nu vreau să mă înţelegeţi greşit. Problemele de sănătate au fost reale şi am destule fişe medicale pentru a le dovedi. Ele erau însă reale, pentru că eu le credeam reale... şi pentru că aveam nevoie de ele, pentru a continua în rolul de victimă. Odată ce n-am mai dorit să fiu victimă, corpul meu a fost în stare să întreprindă acţiunile pentru care fusese conceput.

Desigur, practicarea acestei legi necesită o anumită doză de convingere. Trebuie să fiţi de acord să renunţaţi la ceea ce aveţi acum. După ce veţi înţelege că universul este bun în mod inerent, vă va fi mai uşor să credeţi în rezultate corecte. Nu vă veţi mai teme să renunţaţi la o situaţie de muncă neplăcută, la o relaţie negativă sau la o convingere dăunătoare, fiindcă veţi şti că ele vor fi înlocuite cu ceva de valoare egală sau chiar mai mare.

Sunteţi înconjuraţi de bine. Singura lipsă este cea din mintea dumneavoastră. Deschideţi-vă mintea pentru a primi prosperitate, creaţi un vid, ca să aibă loc, şi o veţi atrage pentru a umple spaţiul respectiv.

Legea 2: Legea circulaţiei

Imaginaţi-vă prosperitatea ca pe un râu ce curge năvalnic. Apa nu stagnează niciodată, ci

înaintează permanent, eliberându-şi presiunea şi căutându-şi nivelul optim. Imaginaţi-vă apoi o meandră din râul acela: un loc unde apa staţionează, devine tulbure şi bălteşte.

Legea circulaţiei care guvernează prosperitatea operează în acelaşi fel. Tezaurizarea sărăciei duce la recesiune. Când circulaţi fonduri, spargeţi stavila energiei şi menţineţi curgerea liberă a râului prosperităţii.

De aceea, de exemplu, eu nu simt niciodată că deţin ceva, chiar dacă titlul de proprietate este pe numele meu. Până şi maşinile şi casele există în viaţa mea doar pentru o vreme. După aceea le „eliberez" şi trec mai departe. Toţi trecem prin cicluri. Casa de care aveaţi nevoie când trăiaţi singur poate să nu fie adecvată după sosirea pe lume a trei copii. În mod similar, după ce copiii cresc şi îşi părăsesc căminul, vă puteţi dori altă locuinţă, mai intimă.

Atunci când deţineţi bunuri, le protejaţi şi le folosiţi. Când ele nu vă mai slujesc, le „daţi drumul" spre cineva căruia îi pot fi de folos. Astfel, eu pot să-mi vând unul dintre automobilele sport, când vreau să cumpăr ultimul model apărut. În felul acesta beneficiază atât noul proprietar, cât şi eu. Eu îmi cumpăr maşina cea mai recentă, iar el capătă un automobil care este nou pentru el, dar la un preţ mai mic decât ar costa un model nou.

La fiecare şase sau douăsprezece luni, cumpăr un model nou de calculator, deoarece modelele noi au caracteristici mai multe şi mai bune, sunt mai

uşoare şi lucrează mai rapid. Îmi cumpăr unul nou, iar pe cel vechi îl dăruiesc unui prieten care nu are calculator. Când aplicaţi prima lege şi doriţi să creaţi un vid prin dăruirea de încălţăminte sau îmbrăcăminte veche, invocaţi şi legea a doua.

Circulaţia banilor aduce prosperitatea. Să presupunem că vă aflaţi într-o situaţie financiară neplăcută. Aţi ajuns la ultima sută de dolari şi aveţi o datorie de 1.500 de dolari. În loc să vă agăţaţi de suta aceea, aşteptând să apară restul de 1.400 de dolari, aplicaţi legea circulaţiei. Ştiţi că tezaurizarea sărăciei duce la recesiune. Trebuie să spargeţi stavila energiei şi să puneţi în circulaţie fondurile pe care le aveţi.

Donaţi 10 dolari sursei dumneavoastră spirituale. După aceea expediaţi o plată parţială de 20 de dolari la compania de telefoane, 15 dolari la compania de electricitate, 25 de dolari la una dintre companiile care v-au emis un card de credit şi aşa mai departe. În felul acesta se distruge energia stagnantă şi banii vă sunt puşi în circulaţie. Întrucât circulaţi bani, creaţi o energie care atrage mai multe fonduri spre dumneavoastră.

Când vă agăţaţi de suta aceea de dolari, creaţi o mentalitate (şi energie) de lipsuri, deoarece vă concentraţi asupra „ultimei" sute de dolari. Când o puneţi în circulaţie, expediaţi minţii dumneavoastră şi universului mesajul că există mult mai mulţi bani, iar apoi îi atrageţi.

Mai este necesar să vă spun că puteţi proceda la fel şi în cazul dragostei? Trimiteţi dragostea să circule şi veţi atrage mai multă dragoste care se va

întoarce în viaţa dumneavoastră. Dăruiţi ceva ce nu mai folosiţi şi fiţi gata să vă primiţi bunurile.

Legea 3: Legea imaginării

Ca toate formele de succes, prosperitatea este creată mai întâi în minte. Când vă imaginaţi diverse lucruri în mintea conştientă, vă programaţi de fapt mintea subconştientă să le materializeze pe plan fizic.

Eu cred cu fermitate în afirmaţii, cartonaşe cu obiective, declaraţii pozitive consemnate în agenda zilnică, scrierea unui scenariu cinematografic al zilei perfecte sau chiar în notiţele cu mesaje lipite pe volan, oglindă sau frigider. Când vedeţi aceste mesaje de aducere aminte, vă gândiţi la lucrul pe care încercaţi să-l materializaţi şi sentimentul respectiv vă ancorează gândul în mintea subconştientă.

Cu cât angajaţi mai multe sentimente, cu atât vă va fi mai clară în minte imaginea a ceea ce doriţi. Şi cu cât vă este mai clară, cu atât o veţi materializa mai repede. (Amintiţi-vă ce aţi învăţat în capitolul 1 despre felul în care sentimentele ajută eficienţa memelor.)

HARTA MATERIALIZĂRII PROSPERITĂŢII...

Am menţionat mai devreme Harta Materializării Prosperităţii. Este un instrument foarte amuzant şi în acelaşi timp puternic pentru a vă crea prosperitatea. Iată cum trebuie să-l utilizaţi.

Umpleţi Harta Materializării cu fotografii, desene şi afirmaţii despre lucruri pe care doriţi să

le materializaţi în viaţă. Eu obişnuiesc s-o împart în secţiuni – de exemplu, muncă, spiritualitate, relaţii etc. După aceea, în fiecare secţiune puneţi pe hartă imagini care reprezintă ceea ce doriţi să întreprindeţi, să deţineţi sau să deveniţi. De aceea, cu vreo două săptămâni mai devreme, începeţi să strângeţi reviste, pliante şi alte materiale despre ceea ce vă interesează.

Să presupunem că doriţi să învăţaţi să cântaţi la chitară. Puneţi pe hartă fotografia unei chitare, pe care o puteţi decupa dintr-o revistă muzicală. Nu trebuie să luaţi însă orice fel de chitară, ci exact modelul la care doriţi să cântaţi!

Să presupunem că aveţi ca obiectiv o mai mare apropiere de Dumnezeu. Puteţi prinde pe hartă un simbol religios, o afirmaţie religioasă sau un citat din Biblie.

Poate că doriţi să scrieţi un bestseller. O idee ar fi să decupaţi un top al celor mai bine vândute cărţi, apoi să ştergeţi cartea de pe primul loc şi să scrieţi acolo titlul cărţii dumneavoastră. În mod similar, vă puteţi scrie numele pe lista cu cei mai mari producători ai companiei dumneavoastră, cu câştigătorii premiilor Oscar, cu cei mai bogaţi oameni de pe planetă şi aşa mai departe.

Nu există reguli privind felul în care să puneţi lucrurile pe hartă, atât doar că imaginile utilizate trebuie să simbolizeze ceva pentru dumneavoastră. Nu contează dacă ele sunt înţelese şi de alţii. Pentru ei oricum nu sunt necesare. Dumneavoastră însă trebuie să ştiţi ce înseamnă de fiecare dată când le vedeţi.

Pe vremea când încă o duceam greu, am văzut o reclamă pentru Dodge Viper. Am fost aproape şocat cât de frumos era automobilul şi am decis că trebuie să am şi eu unul. După vreun an am aflat despre Hărţile Materializării Prosperităţii şi mi-am construit-o pe prima. Voiam un Viper roşu, însă singura fotografie pe care am putut-o găsi era a unui automobil negru, aşa că, deşi doream un Viper roşu, am utilizat fotografia de care dispuneam.

Peste câteva luni, când am negociat un contract de consultanţă, am introdus clauza ca în eventualitatea în care vânzările atingeau 2 milioane de dolari/lună să primesc un Viper nou. Apoi s-au derulat nişte întâmplări interesante...

Chiar înainte ca vânzările companiei să fi atins nivelul stipulat în contract, mi-a telefonat preşedintele companiei; era atât de încântat de progresul rapid pe care-l înregistra, încât dorea să-mi cumpere automobilul mai devreme. Fiind prieten cu principalul dealer mondial de Viper, încheiase cu el un târg.

Un proprietar de cazinou din Las Vegas se afla în divorţ şi avea nevoie rapidă de lichidităţi. El deţinea un Viper cu toate accesoriile speciale, dar şi cu alte modificări de caroserie efectuate de compania care proiectase prototipul Viper pentru Dodge; era unicul automobil Viper de felul acela din lume.

Se ridica însă o problemă: era negru. De aceea clientul meu voia să ştie dacă m-ar fi mulţumit

acest Viper unicat sau doream neapărat unul roşu? M-am trezit într-un conflict de interese şi am cerut timp să mă pot hotărî.

Am plecat să mă plimb cu bicicleta pe Ocean Drive. Cam la jumătatea promenadei, în faţa unui restaurant erau parcate două automobile Viper: unul roşu şi unul negru. Coincidenţă, nu-i aşa? Am coborât de pe bicicletă şi le-am dat ocol. Le-am privit şi le-am studiat din toate unghiurile, apoi am decis că trebuia să am unul negru.

De atunci am avut patru automobile Viper, iar cel negru continuă să fie favoritul meu. Privind retrospectiv, sunt convins că motivul pentru care am căpătat un automobil negru este faptul că i-am pus fotografia pe Harta Materializării Prosperităţii.

În numai doi ani am materializat tot ce a existat pe Harta mea... şi am avut unele ţinte destul de îndrăzneţe. De aceea mă străduiesc din răsputeri să vă conving să v-o creaţi pe a dumneavoastră. Plasaţi-o într-un loc unde să nu fie zărită de alte persoane (astfel ca indivizii negativişti să n-o poată ridiculiza), dar unde s-o puteţi vedea zilnic. Simpla trecere pe lângă ea şi observarea periferică va avea asupra dumneavoastră un efect puternic şi pozitiv.

Vederea zilnică a imaginilor vi le programează realmente în mintea subconştientă. În felul acesta se creează dorinţa de a întreprinde acţiunile zilnice care vă aduc visele mai aproape de realitate. Imaginaţi-vă prosperitatea mai întâi în minte. După aceea materializaţi-o pe plan fizic!

Legea 4: Legea creativităţii

În capitolul 5, aţi învăţat că ne manifestăm prosperitatea din eter prin intermediul puterii ideilor. Dacă vă puteţi gândi la o idee, o puteţi materializa. În caz contrar, ar însemna că universul este slab în punctul său esenţial.

Abundenţa există peste tot pe Pământ. Ea nu vine „din ceruri". Nu trebuie s-o căutaţi şi nu trebuie să „puneţi mâna" pe cât mai multă. Ea se află integral aici, aşteptându-vă s-o chemaţi.

Transformarea acestei substanţe în prosperitate materială nu se datorează faptului că Dumnezeu/Puterea/Universul v-a auzit ruga şi v-a îndeplinit-o. V-aţi imaginat-o, v-aţi considerat demn de ea şi apoi v-aţi însărcinat mintea subconştientă să vadă cum ar putea s-o materializeze. Acesta este modul prin care creaţi idei. Iar ideile sunt cele care materializează prosperitatea pe acest plan.

Totul îşi are originea în minte. Ideile sunt centrul conştiinţei. Sănătatea, relaţiile, inteligenţa şi finanţele vă sunt determinate de ideile spre care vă îndreptaţi atenţia. Ceea ce deveniţi este rezultatul eforturilor pe care le faceţi pentru a acumula aceste idei. Când am scris clauza Viper în contractul meu de consultanţă, am făcut-o în urma unei idei pe care am avut-o pentru materializarea binelui meu. Unica limită cu privire la ceea ce puteţi materializa o reprezintă ideile pe care le aveţi. Totul depinde de felul în care gândiţi.

În albumul meu audio *Prosperity*, mă refer la această lege ca fiind „Legea creativităţii", deoarece se referă la utilizarea creativităţii pentru a achita

facturi, pentru a materializa bogăţia şi a crea rezultatele dorite. Uneori este ceva simplu, cum ar fi schimbarea felului în care priviţi o situaţie.

Acum 15 ani, afacerea mea şchiopăta rău de tot. Întârziasem mult plăţile unor creditori. În fiecare săptămână, vicepreşedintele meu intra în birou cu un dosar extensibil mare, etichetat „Facturi", şi decideam pe cine şi cu cât să plătim.

După mai multe săptămâni, am avut finalmente o revelaţie. Fiecare „factură" era de fapt o notă de plată pentru o binecuvântare pe care o primisem deja. De pildă, atunci când primiţi o factură de la compania de termoficare, este pentru a vă asigura căldură iarna; similar, factura de la compania de electricitate o primiţi pentru că vă asigură lumina cu ajutorul căreia să vă desfăşuraţi activitatea.

Am aruncat dosarul acela şi am cumpărat altul pe care am scris „Binecuvântări". După aceea am început să scriem pe plicul fiecărei facturi care ne sosea prin poştă: „Mulţumesc pentru imediata şi completa ta achitare". Asta a schimbat întreaga energie a procesului.

Până atunci avusesem o mentalitate de tip „asediu". Detestam corespondenţa care sosea în fiecare zi şi începusem să-i vedem pe creditori ca pe nişte duşmani. Noul dosar şi declaraţiile noastre de mulţumire au răsturnat totul. Am înţeles că de fapt creditorii ne erau parteneri. Am discutat cu toţi, am pus la punct planurile de achitare, ei au lucrat alături de noi şi în câteva luni am fost la zi cu toate plăţile.

Universul este substanţă şi această substanţă este disponibilă permanent pentru cei care au învăţat să-i prindă conştiinţa. După ce deveniţi conştient de acest aspect – şi ştiţi că aţi fost înzestrat cu mintea pentru a o atrage – , materializarea prosperităţii este pur şi simplu o chestiune de dezvoltare a ideilor corecte.

Legea 5: Legea reciprocităţii

Aşa cum aţi observat probabil, aceste şapte legi sunt corelate. Legea reciprocităţii se ridică deasupra tuturor, ca „legea legilor", fiindcă este principiul fundamental de operare al universului.

Orice element de prosperitate se poate exprima ca o ecuaţie de tip „valoare contra valoare". Minunat însă este faptul că ceea ce dăruiţi vi se întoarce multiplicat. Nu puteţi niciodată întrece dărnicia universului. Cu cât dăruiţi mai mult, cu atât veţi primi mai mult.

Aţi auzit această lege descrisă şi sub forma „culegi ceea ce semeni". Atunci când vă primiţi binecuvântările, este important să le sărbătoriţi şi să le împărtăşiţi şi altora. Dacă sunteţi înzestrat cu un talent (indiferent dacă este vorba despre a cânta la pian, a preda ori a picta) şi nu-l practicaţi, vă diminuaţi adevărata natură. Pentru a vă cinsti capacităţile înnăscute, trebuie să le sărbătoriţi şi să le împărtăşiţi. Iar pe măsură ce o veţi face, veţi atrage şi mai multe binecuvântări în viaţa dumneavoastră.

Toate acţiunile adevărate sunt guvernate de această lege. Nimic nu se întâmplă „de la sine".

De fapt, nu există noroc şi întâmplare. Tot ce se întâmplă este rezultatul unei cauze şi poate fi explicat prin legile cauzei şi efectului. Poate că punem sub semnul îndoielii afirmaţia aceasta dacă nu cunoaştem o cauză anume, dar ea există întotdeauna. Ceea ce considerăm „minuni" sunt evenimente controlate de cauze pe care încă nu le înţelegem.

La fel cum vă puteţi atrage şi înmulţi binele, este posibil, din păcate, să se întâmple şi invers. Să presupunem că bârfiţi despre un coleg. Creaţi o datorie de karma negativă care trebuie plătită. Iar plata aceea vi se întoarce de asemenea multiplicată.

Toate circumstanţele existente în prezent în viaţa dumneavoastră sunt rezultatul unor cauze pe care le-aţi creat. De aceea, dacă doriţi să vă schimbaţi circumstanţele, schimbaţi ceea ce dăruiţi. Oferiţi numai lucruri bune şi veţi primi numai lucruri bune.

Dacă vă îndoiţi de spusele mele, încercaţi următorul experiment: mâine, când ieşiţi din casă, zâmbiţi-le tuturor celor pe care-i întâlniţi. Spuneţi-i unei femei că are o coafură frumoasă. Achitaţi taxa de parcare pentru maşina din spatele dumneavoastră. Abateţi-vă din drum pentru a ţine uşile ascensorului deschise pentru cineva sau deschideţi-i uşa. Faceţi un cadou unui funcţionar care vă ajută. Telefonaţi la minimum cinci persoane dragi şi spuneţi-le că le iubiţi. Ajutaţi o persoană în vârstă să-şi transporte cumpărăturile. Vă garantez că veţi primi binecuvântări multiplicate.

Legea 6: Legea zeciuielii

Închipuiţi-vă că v-aş face următoarea ofertă: voi cere băncii American Express să emită pe numele dumneavoastră un al doilea card de acces la contul meu. Puteţi utiliza acest card oriunde este acceptat şi puteţi cumpăra orice vă place. Nu există nicio limită în privinţa plafonului de cheltuieli. Dacă doriţi să vă cumpăraţi o garderobă nouă, o puteţi face. Dacă optaţi pentru două automobile Ferrari asortate plus un Bentley, perfect! Puteţi chiar să vă cumpăraţi o casă nouă, dacă găsiţi un vânzător care să accepte carduri de credit. Pe scurt, puteţi cumpăra absolut orice v-aţi dori!

Există însă o condiţie. Când soseşte factura lunară, va trebui să plătiţi 10% din ea. Aşadar cumpăraţi orice doriţi, dar va trebui să plătiţi câte 10 cenţi pentru fiecare dolar cheltuit.

Este sau nu o afacere excelentă? Nu aţi profita de o asemenea oportunitate? Însă aveţi deja o astfel de oportunitate! Ea se numeşte cardul *Univers Express*.

Zeciuiala este o lege spirituală ce datează de mii de ani. Este simpla restituire către sursa dumneavoastră de întreţinere spirituală; de obicei biserica, templul, moscheea sau sinagoga. Zeciuiala înseamnă să restituiţi 10% din orice căpătaţi.

Acţiunea aceasta este complet diferită de aruncarea aleatorie a seminţelor şi de banii pe care-i donaţi în scopuri caritabile. Principiul ei este că restituiţi o valoare sursei spirituale de la care vă primiţi sprijinul.

Zeciuiala este una dintre legile pe care majoritatea oamenilor pare să aibă dificultăţi în a o accepta, mai ales agnosticii şi ateii. Cei mai mulţi o văd ca pe o stratagemă a bisericii de a colecta fonduri. Iar eu voi recunoaşte cel dintâi că plătirea zeciuielii înseamnă un „salt în gol" fundamentat pe credinţă. Nu intenţionez să vă conving de existenţa sau inexistenţa unui Dumnezeu; nu este menirea şi nici treaba mea. Eu vă împărtăşesc pur şi simplu ce ştiu despre trăirea potrivit legilor universale pentru a materializa prosperitatea. Iar zeciuiala este una dintre legile acelea.

Ateii şi agnostici, dar şi aceia care cred în Dumnezeu, însă nu frecventează regulat biserica întreabă dacă ar trebui să ofere zeciuiala şi unde ar trebui s-o facă. Sunteţi o persoană matură, aşa că vă voi lăsa să decideţi singur, spunând doar că cele 10 procente trebuie să se îndrepte către sursa susţinerii dumneavoastră spirituale.

Dacă şovăiţi în privinţa zeciuielii, poate vă va fi de folos să vă spun povestea mea. În primii 30 de ani ai vieţii, n-am oferit niciodată zeciuială. Consideram că economisesc bani. Nici vorbă! Câştigam 11.000, 15.000 sau 20.000 de dolari pe an. În prezent, zeciuiala mea este de multe ori mai mare decât sumele respective.

Am început să ofer zeciuială doar după ce viaţa a început să mi se dezintegreze şi am început să reevaluez totul. Afacerea îmi fusese blocată de autorităţile fiscale, pentru neplata impozitelor, şi rămăsesem cu o datorie de 55.000 de dolari, fără slujbă, fără maşină şi fără cont în bancă. Săptămâni

de zile împrumutasem bani de la prieteni pentru a putea supravieţui, dar şi sursele respective începuseră să sece.

Ajunsesem la ultimii 20 de dolari, când cineva mi-a recomandat să cumpăr cartea *Legile dinamice ale prosperităţii** de Catherine Ponder. Costa, mi se pare, 12 dolari. Dacă o cumpăram, rămâneam numai cu opt dolari. Trebuia astfel să decid dacă să cumpăr 80 de cutii de macaroane cu care să am mâncare pentru alte 23 de zile, ori să cumpăr cartea şi să mai pot mânca doar opt zile.

Am hotărât că dacă tot urma să mor de foame, ar fi fost mai bine să scap cât mai repede. De aceea am mizat pe cumpărarea cărţii...

Ponder spunea că dacă doream să-mi materializez prosperitatea în viaţă trebuia să plătesc zeciuiala. Eram atât de disperat s-o cred, încât am făcut-o. Din ultimii mei opt dolari, am pus un dolar în tava de la biserică. (Şi am privit cu jale cum se îndepărtează prin naos.)

În ziua următoare am primit un cec de 75 de dolari de la compania de electricitate. În scrisoarea însoţitoare, eram anunţat că întrucât fusesem un client atât de bun, care-şi plătea facturile mereu la timp, compania nu mai avea nevoie de o garanţie din partea mea.

Era complet neaşteptat, fiindcă fusesem probabil unul dintre clienţii cei mai rău-platnici. Întârziam lunar cu achitarea facturii şi de trei ori chiar

* Ed. Adevăr Divin, 2002. (n.trad.)

mi se tăiase curentul electric pentru neplată. Am fost (şi sunt) convins că primisem rambursarea aceea, doar pentru că plătisem zeciuiala la biserică. Dacă veţi analiza însă la rece situaţia, veţi constata că dacă primisem cecul luni, asta însemna că fusese expediat în vinerea anterioară, cu două zile înainte ca eu să fi dăruit dolarul în biserică.

Atunci cum să explic? *Nu pot.*

Ştiu doar că după venirea cecului acela m-am temut să nu plătesc zeciuiala, aşa că am donat bisericii 10% din valoarea lui. Iar un bărbat care-mi datora de doi ani 200 de dolari şi dispăruse... a reapărut şi mi-a achitat datoria. Am plătit zeciuiala şi din suma aceea.

De atunci am dat câte 10% din fiecare dolar pe care l-am câştigat vreodată. Şi în fiecare an câştig mai mult decât în anul precedent. Atât doar că acum nu mai ofer zeciuiala din teamă. O ofer fericit, iubitor şi recunoscător.

Când vorbesc despre zeciuială, apare frecvent întrebarea: „Este vorba despre 10% din suma netă sau din cea brută?". Din cea brută – cea de dinaintea impozitării.

Nu puteţi şti niciodată felul în care vi se va întoarce zeciuiala. Banii reprezintă un mod destul de uzual, dar zeciuiala vă poate sosi şi sub forma împăcării cu cineva de care v-aţi înstrăinat, ca un cadou, o relaţie nouă, o însănătoşire sau o promovare. Există multe forme sub care binele se poate întoarce la dumneavoastră.

Iată ce cred eu: universul îşi va obţine întotdeauna zeciuiala. O puteţi oferi voluntar sau silit,

dar veţi plăti de fiecare dată. În toţi anii în care n-am oferit niciodată zeciuiala, maşina mi s-a stricat cu regularitate, am pierdut cecuri şi am avut de plătit facturi medicale şi tot felul de alte evenimente care mi-au menţinut starea de falit. Din punct de vedere metafizic, acum cred că trebuia să plătesc pentru lucrurile suplimentare, care apoi circulau banii spre oamenii care trăiau potrivit legilor universale.

Prosperitatea înseamnă circulaţie. Trebuie să vă menţineţi substanţa în circulaţie, altfel ea va deveni stagnantă. Când plătiţi zeciuiala ca urmare a opţiunii personale, invocaţi multe dintre celelalte legi, creând valuri unduitoare de reciprocitate care în cele din urmă se vor întoarce la dumneavoastră.

Legea 7: Legea iertării

Aţi citit cum am fost împuşcat de narcoman. Vă voi spune acum sfârşitul acelei istorii...

Când mi-am revenit în salonul de spital, medicul stătea lângă patul meu. Mi-a spus că se chinuiseră destul să-mi găsească glonţul, dar că izbutiseră să-l extragă. După care a amintit pe un ton nepăsător că dacă tot mă operaseră, îmi scoseseră şi apendicele.

– Poftim?! De ce aţi făcut-o? am întrebat. Rana de glonţ era în partea opusă.

– Este procedura standard, mi-a răspuns. De câte ori operăm pe cineva, extragem şi apendicele ca măsură de precauţie. În felul acesta nu veţi avea probleme mai târziu. Oricum nu aveţi nevoie de el.

Nu mi-am putut crede urechilor. Am fost realmente stupefiat că cineva putea fi atât de arogant şi

de obraznic, încât să aprecieze că ştia mai bine decât creatorul meu care erau organele de care aveam nevoie în corp, ba mai mult, să-mi şi extragă unul, fără ca măcar să-mi fi cerut acceptul.

După câteva zile am părăsit spitalul, plin de resentimente. Ca situaţia să fie şi mai rea, chirurgii nu lucraseră chiar foarte bine. Într-o zi mi-am văzut cămaşa plină de sânge. Suturile se desfăcuseră şi am fost nevoit să fac altă vizită la spital. La o săptămână după aceea, rana s-a infectat, ceea ce a însemnat încă un drum la spital. Iar durerea era insuportabilă. Oricum aş fi stat, întins, aşezat sau în picioare, nu puteam găsi o poziţie care să-mi uşureze chinurile.

Odată cu trecerea timpului, nu părea defel că m-aş înzdrăveni, ci dimpotrivă. De patru-cinci ori pe noapte, mă trezeam scăldat în sudori reci. Nu aveam pic de energie şi corpul meu părea că se luptă permanent cu altă infecţie. Nu mai ţin minte de câte ori am mers la medicul de familie. Am făcut toate analizele imaginabile, însă niciuna nu era clară! Medicul era la fel de neputincios în privinţa cauzei problemelor mele, aşa că a început să mă trimită la specialişti.

Ne-am gândit că poate în călătoriile mele contractasem vreo maladie tropicală, aşa că am mers la un specialist în boli infecţioase. N-am avut noroc. Am încercat la un otorinolaringolog. Nimic. Am ajuns la o mulţime de alţi specialişti, şi tot degeaba.

La un moment dat am început să am o intuiţie despre cauza problemei.

– Doctore, am spus, te-aş ruga să-mi faci o radiografie. Cred că chirurgii au lăsat glonţul în mine. Simt ca şi cum corpul meu ar încerca să elimine o substanţă străină.

– N-are rost să-ţi iroseşti banii, a replicat el. Or fi nebuni cei din spitalul Jackson Memorial, dar nici chiar aşa!

În cele din urmă m-am dus la un gastroenterolog, care mi-a sugerat o investigare completă a traiectului gastrointestinal superior şi inferior. Pe când mă pregătea, asistenta mi-a observat cicatricea şi m-a întrebat cum o căpătasem. I-am spus despre operaţia chirurgicală pentru rana de glonţ, iar ea şi-a continuat analizele.

După 20 de minute, s-a întors cu radiografia.

– Văd c-au lăsat glonţul în dumneavoastră, a menţionat ea pe un ton perfect normal. Din cauză că-i localizat în apropierea şirei spinării?

Închipuiţi-vă şocul şi furia mea. Fusesem bolnav luni la rând. Nu aveam asigurare medicală şi cheltuisem o mică avere pe medici, analize şi medicamente. Nu mai ţineam minte de când nu mai dormisem ca lumea. Iar chirurgul afirmase că-mi extrăsese glonţul. De ce procedase aşa?

Eram foarte derutat şi nu ştiam cui să mă adresez. O mulţime de avocaţi de malpraxis s-au oferit să mă reprezinte. Părea floare la ureche ca să obţină o împăcare în afara tribunalului în schimbul unui milion de dolari.

Toate acestea se întâmplau însă după ce descoperisem *Legile dinamice ale prosperităţii*. De aceea, aşa cum făceam de câte ori aveam nevoie de călăuzire,

am închis pur şi simplu ochii. Am deschis cartea la întâmplare şi am pus degetul pe o pagină, pentru a selecta un pasaj pe care să-l citesc.

Se referea la iertare.

Iar Ponder discuta situaţii explicite, de genul proceselor. Ea spunea că dacă te agăţi de resentimente sau răzbunare, nu poţi să fii deschis spre a-ţi primi toată prosperitatea. Am văzut cum milionul meu de dolari se ducea pe apa sâmbetei.

Intuitiv însă ştiam că avea dreptate. Am petrecut 30 de minute meditând asupra situaţiei. Medicii îmi scoseseră apendicele şi lăsaseră glonţul dintr-un motiv necunoscut, însă tot ei îmi salvaseră viaţa. Fusesem adus la spital după ce pierdusem mult sânge, pulsul îmi scăzuse şi inima aproape că-şi oprise bătăile. Dacă ei n-ar fi intervenit, aş fi murit în câteva ore. Am înţeles că făcuseră tot ce putuseră mai bine, cu ce avuseseră la îndemână şi cu conştiinţa pe care o deţineau.

Am scris de 13 ori o declaraţie de iertare şi am pus-o în Biblia mea, ca să mă rog. Am îndepărtat resentimentul şi i-am privit pe medici în lumina lui Dumnezeu. Şi atunci s-a petrecut ceva uimitor. În noaptea aceea m-am odihnit pe deplin, fără să mă trezesc, pentru prima dată de când fusesem împuşcat. În scurt timp am fost programat pentru altă operaţie, care să-mi extragă glonţul. Dar sănătatea a început să mi se îmbunătăţească spectaculos din ziua în care am iertat.

Legea aceasta este strâns legată de legea vidului. Dacă vă agăţaţi de răzbunare, dragostea nu mai poate intra. Dacă vă agăţaţi de resentimente, vă

agăţaţi de rolul de victimă. Iar dacă vă agăţaţi de rolul de victimă, în mintea dumneavoastră nu mai există spaţiu pentru a fi învingător. Trebuie să îndepărtaţi sentimentele negative, deoarece ele vă rod la interior şi vă împiedică să materializaţi binele.

Pe cine credeţi că le vine oamenilor cel mai greu să ierte? Dacă aţi răspuns „pe ei înşişi", atunci căpătaţi nota 10+. Când cineva vine la mine şi prosperitatea sa pare blocată, acesta este locul unde privesc imediat. După ce oamenii se iartă pe ei înşişi, prosperitatea li se deschide.

De aceea vă recomand trei acţiuni pe care să le urmaţi fără întârziere:

1. Iertaţi-i mental pe toţi cei cu care nu sunteţi în armonie.
2. Cereţi-vă iertare mental de la cei faţă de care aţi greşit în trecut, pe care i-aţi bârfit sau cu care sunteţi implicaţi în procese juridice sau alte dezacorduri.
3. Dacă v-aţi autoacuzat de eşecuri sau greşeli... iertaţi-vă.

Dacă nu puteţi ierta, nu puteţi accepta abundenţa. Pe de altă parte, dacă aplicaţi aceste trei acţiuni, vă deschideţi pentru binele dumneavoastră superior.

Aceste şapte legi sunt linii directoare pentru a trăi o viaţă de abundenţă. Când sunteţi armonizat cu ele, sunteţi armonizat cu universul şi veţi duce o viaţă în înţelegere, fericire şi prosperitate. În continuare vom examina modalităţi specifice în care puteţi aplica legile pentru a crea bogăţie...

Capitolul 8

CEL MAI MARE SECRET AL PROSPERITĂŢII

* * *

Dezlănţuirea uriaşei puteri
a amplificării

* * *

După ce aveţi mentalitatea corespunzătoare şi vă duceţi viaţa potrivit legilor ce guvernează prosperitatea, sunt convins că veţi atinge prosperitatea în orice veţi întreprinde. Mai mult chiar, cred că puteţi atinge bogăţia mai uşor şi mai rapid, dacă vă veţi angaja în anumite modele de afaceri.

Observaţi că am spus *modele de afaceri*, nu *slujbe*. Deşi unii oameni pot deveni bogaţi lucrând pentru alţii, asta nu se întâmplă frecvent; dacă sunteţi propriul dumneavoastră patron, aveţi de obicei o şansă mult mai mare de a deveni bogat. Celălalt fir comun al celor trei modele de afaceri pe care le recomand este faptul că ele utilizează conceputul de amplificare... iar amplificarea este probabil cel mai mare secret pentru acumularea de bogăţie.

Dacă studiaţi persoanele cele mai bogate din istorie, oameni precum Carnegie, Getty şi Gates, veţi găsi de fiecare dată în succesul lor o formă de

amplificare. Amplificarea este importantă, deoarece fără ea nu faceţi altceva decât să vă vindeţi timpul pentru bani. Chiar dacă aveţi o slujbă pe care mulţi ar considera-o excelentă, este posibil să vă vindeţi timpul în schimbul salariului. Iar problema este că în general nu există suficient timp pentru a vă îmbogăţi.

Dacă sunteţi stomatolog, asistentă medicală sau doctor, venitul dumneavoastră va fi legat în mod direct de numărul pacienţilor pe care-i puteţi examina într-o zi. În mod similar, dacă sunteţi contabil, avocat sau consultant, sunteţi limitat de numărul clienţilor cu care puteţi lucra.

Aşa stau lucrurile cu majoritatea slujbelor şi cu foarte multe afaceri. Dacă lucraţi cinci zile, sunteţi plătit pentru ele. Dacă într-o zi rămâneţi acasă, veţi fi plătit numai pentru patru zile. Multe slujbe vă prind viaţa într-o strânsoare ucigaşă.

Când am fost proprietar de restaurant, lucram în jur de 80–90 de ore/săptămână şi adesea treceau destule săptămâni în care nu-mi luam nicio zi liberă. Oricine a deţinut vreodată un restaurant, club de noapte, salon de coafură, magazin sau alte afaceri similare va înţelege cu exactitate la ce mă refer. Nu dumneavoastră sunteţi proprietarul afacerii... ci afacerea este proprietarul dumneavoastră.

Al doilea necaz în privinţa multor afaceri tradiţionale este faptul că ele depind de dumneavoastră pentru operaţiunile de zi cu zi, astfel încât sunt foarte greu de vândut. Când un cumpărător potenţial vede cât de esenţială este prezenţa proprietarului pentru succesul afacerii, el doreşte să

plătească mai puţin... sau se retrage complet din tranzacţie. În toate aceste genuri de situaţii lipseşte amplificarea.

Amplificarea vă îngăduie să evadaţi din capcana vinderii timpului pe bani. Ea poate fi aplicată îndemânărilor, cunoştinţelor şi specializărilor, dar şi banilor dumneavoastră. Cu cât există mai multe domenii în care o puteţi aplica, cu atât mai repede veţi putea crea bogăţia.

De aceea vom examina cele mai bune modele de afaceri pentru aplicarea amplificării.

Modelul de afaceri nr. 1: Afacerile imobiliare

Îmi place modelul acesta, deoarece vă îngăduie amplificarea spectaculoasă a banilor. Puteţi cumpăra o casă în valoare de 100.000 de dolari cu numai 10.000 de dolari cash. După ce v-aţi creat un portofoliu de investiţii, afacerile imobiliare vă pun banii la treabă. Puteţi amplifica banii pentru a cumpăra încă o proprietate şi apoi puteţi utiliza proprietatea respectivă pentru a îngădui banilor dumneavoastră să lucreze şi mai mult. Iar asta poate funcţiona în două sensuri. În primul rând, plusul pe care îl puteţi câştiga pe măsură ce proprietatea îşi sporeşte valoarea, iar în al doilea rând, venitul permanent pe care-l puteţi câştiga din închirierea ei.

Dacă lucraţi cu afaceri imobiliare, dispuneţi de puţine opţiuni. În primul rând, să cumpăraţi proprietăţi deteriorate, să le reparaţi şi apoi să le vindeţi pentru un profit rapid. În al doilea rând, să cumpăraţi proprietăţi, să le reparaţi şi apoi să le închiriaţi. Dacă aţi lucrat bine, beneficiaţi de flux de

lichidităţi de la proprietate şi în acelaşi timp de capitalul investiţiei făcute în clădire, sporindu-vă astfel averea. A treia opţiune este dezvoltarea imobiliară în sine. Puteţi cumpăra teren viran şi să construiţi pe el case, clădiri pentru birouri sau magazine (ori o combinaţie a acestora).

Dacă doriţi să urmaţi acest model de afaceri, sunt necesare unele cerinţe. Vă puteţi amplifica banii, dar pentru a începe aveţi nevoie de o sumă moderată. Ştiu că există destui indivizi care-şi fac reclamă susţinând că vă învaţă „cum să intraţi în afaceri imobiliare fără să plătiţi nimic cash". Într-adevăr, se poate proceda şi în acest fel, dar nu cred că este prudent. Nu puteţi împrumuta de la alţii calea spre prosperitate.

În acelaşi timp, deşi amplificarea banilor este logică, excesul este periculos, fiindcă nu „aveţi loc de întors" în cazul unei erori. Un eveniment neaşteptat, o catastrofă naturală sau o perioadă prelungită fără chiriaşi pot duce la pierderea proprietăţii şi la un recul pe drumul către bogăţie.

Următoarea cerinţă este cunoaşterea. Vă rog: nu vă repeziţi spre acest model de afaceri, fără să beneficiaţi de instruire şi călăuzire din partea unei surse cunoscătoare. Când cumpăraţi o proprietate pentru a o revinde sau închiria, este esenţială cunoaşterea locului în care doriţi să cumpăraţi: trecutul său, dar şi piaţa curentă şi cea prognozată. În cazul în care cumpăraţi, pentru a investi, într-un cartier greşit ales, puteţi avea surpriza ca valorile proprietăţilor să scadă. Trebuie să înţelegeţi cum funcţionează fluxul de lichidităţi şi să ştiţi sigur că

proprietatea oferă oportunitatea unui flux pozitiv. Cât despre a fi dezvoltator de proprietăţi, aceasta implică bani şi cunoştinţe serioase şi nu se adresează novicilor.

Drept urmare, cred că acest model de afaceri este potrivit dacă beneficiaţi deja de un flux de lichidităţi pe care trebuie să-l investiţi şi să-l puneţi la muncă... şi dacă deţineţi ceva din instruirea şi călăuzirea necesare pentru a acţiona în chip profitabil. În caz contrar, treceţi deocamdată mai departe.

Modelul de afaceri nr. 2: Gestionarul de informaţii

V-ar plăcea să fiţi un nabab al Internetului, să lucraţi de acasă, să scrieţi din cafenelele de pe trotuarele Parisului ori să expediaţi promoţiile de pe laptop, tolănit sub un palmier în Hawaii? (Imaginaţi-vă încântarea de a vă deschide căsuţa poştală dimineaţa şi de a găsi zeci de comenzi care au sosit în timp ce dormeaţi!)

V-ar plăcea să fiţi un autor publicat, să daţi autografe pe cărţile dumneavoastră pentru cititorii entuziaşti şi să aveţi o bibliotecă de alte resurse precum CD-uri, DVD-uri, pliante, rapoarte speciale şi produse digitale? (Imaginaţi-vă mândria pe care o veţi simţi prima dată când vă vedeţi cartea într-o librărie sau când vă vedeţi CD-ul pe raftul unui client.)

Aţi visat vreodată să fiţi conferenţiar profesionist şi să faceţi turnee prin toată lumea, vorbind înaintea unor audienţe care vă adoră? (Imagi-

naţi-vă copleşit de ovaţiile spectatorilor ridicaţi în picioare şi privindu-i apoi cum se grăbesc spre tejghelele de unde să cumpere cărţile, CD-urile şi videocasetele dumneavoastră.)

Dacă aţi răspuns prin „da" la oricare dintre aceste întrebări, sau la toate, atunci veţi fi încântat de cariera de gestionar de informaţii. Este un domeniu foarte incitant şi încă destul de recent, aflat în dezvoltare rapidă, graţie Internetului care oferă un mod nou şi direct de a opera şi a ajunge la clienţii potenţiali. În esenţă, dumneavoastră vă vindeţi informaţiile, cunoştinţele sau priceperea la nivel de expert.

Acest model de afaceri este perfect pentru:

- Cei care s-au săturat de cursa nebunească pentru supravieţuire şi doresc să înceapă o afacere pe Internet, stând acasă.
- Scriitorii care au înţeles până la urmă că dacă îşi oferă toate informaţiile pe care le cunosc în cărţi de 20 de dolari vor rămâne în continuare faliţi.
- Conferenţiarii profesionişti care s-au împotmolit în modelul de afaceri ineficient al urmăririi altei audienţe în fiecare săptămână.
- Pasionaţii de calculatoare care doresc să ştie cum să câştige bani realmente serioşi cu îndemânările lor.
- Consultanţii care sunt prinşi în capcana vinderii timpului pe bani.

Bineînţeles, puteţi fi o persoană care nu activează în niciunul dintre aceste domenii, dar care

deţine pur şi simplu informaţii într-un domeniu specific şi doreşte să le vândă. Este la fel de bine. Important este să aveţi experienţa şi cunoaşterea pentru care alţii să fie dispuşi să plătească.

Trebuie totuşi să vă avertizez: cuvintele cele mai importante din ultima frază sunt *alţii să fie dispuşi să plătească*. Atunci când se ajunge la bani, cunoştinţele de natură academic-universitară nu înseamnă aproape nimic. Faptul că sunteţi expertul recunoscut pe plan mondial în privinţa renilor caribu, a eclipselor solare sau a obiceiurilor de împerechere ale porcilor-termitelor nu va atrage automat banii spre dumneavoastră.

Dacă doriţi să faceţi bani, informaţiile dumneavoastră trebuie să fie elementele tangibile, practice şi materiale, pe care oamenii să le poată implementa pentru a avansa în carieră, a-şi îmbunătăţi viaţa sexuală, a-şi spori relaţiile, a-şi extinde îndemânările, a-şi dresa animalele de companie, a-şi educa mai bine copiii sau orice altceva util. Şi, desigur, lumea afacerilor va plăti bani buni pentru informaţii legate de creşterea vânzărilor, abordarea fuzionărilor, managementul angajaţilor, modernizarea serviciilor pentru clienţi, dezvoltarea calităţilor de conducători etc.

Unele exemple de domenii despre care s-a dovedit deja că oferă potenţial lucrativ pentru gestionarii de informaţii sunt:

- Marketingul
- Îmbunătăţirile performanţelor sexuale
- Afacerile derulate de acasă
- Muzica

- Recrutarea forţei de muncă
- Sporturile
- Conducerea
- Investiţiile imobiliare
- Sănătatea şi întreţinerea ei
- Antichităţile
- Marketingul pe Internet
- Dietele pentru slăbit
- Vânzările
- Meşteşugurile
- Arta
- Network marketingul
- Animalele de companie
- Investiţiile
- Moda
- Îmbogăţirea
- Iluminarea spirituală
- Găsirea de angajaţi buni
- Strategiile de marketing
- Aparatele de zbor şi pilotajul
- Relaţiile
- Colecţionabilele de tot felul
- Designul pentru site-uri Web
- Grădinăritul
- Cunoştinţe necesare vieţii de familie
- Designul pentru interioare
- Nutriţia
- Călătoriile
- Abilităţile de prezentări

Şi alte mii de îndemânări, hobby-uri şi domenii de interes!

Subiectul dumneavoastră nu trebuie să se adreseze însă unei pieţe vaste. Ba chiar adesea situaţiile cele mai lucrative pot fi găsite în pieţe de nişă cu orientare foarte precisă. Pentru că nişele acestea nu sunt atât de evidente şi de larg cunoscute, costurile ajungerii la clienţii potenţiali sunt minime şi concurenţa este aproape inexistentă.

Un practicant al marketingului pe Internet şi-a clădit un flux solid de lichidităţi prin căutarea de pieţe mici de nişă – de exemplu, oameni care doresc să afle cum îşi pot învăţa papagalii să vorbească. Un prieten de-al meu a procedat în felul acesta cu o carte electronică (e-book) pentru cei care doresc să ştie cum să ţină toasturi la nunţi, dineuri şi alte evenimente sociale. Esenţial este să aveţi un produs preliminar prin intermediul căruia clienţii potenţiali să intre „pe canal", după care să asiguraţi produse noi simultan cu clădirea bazei de clienţi.

DE CE GESTIONAREA DE INFORMAŢII ESTE O AFACERE ATÂT DE MODERNĂ, PLĂCUTĂ ŞI PROFITABILĂ

Afacerea este plăcută: luaţi cunoştinţe pe care le-aţi învăţat şi experienţe prin care aţi trecut şi le vindeţi altora pentru bani... pentru *foarte mulţi* bani. Conferenţiarii pot câştiga cu uşurinţă 5.000–7.500 de dolari/conferinţă; celebrităţile ajung la peste 20.000 de dolari. Un seminar de una–două zile vă poate aduce între 25.000 şi 150.000 de dolari.

Iar produsele de tip informaţii au o marjă solidă, fiindcă oamenii nu plătesc costurile de

producţie, ci valoarea conţinutului. Producerea unui raport special vă poate costa 1 dolar, însă îl puteţi vinde pentru 47 de dolari. Costurile de realizare ale unui CD se pot ridica la 10 dolari, pentru ca produsul finit să se vândă cu 147 de dolari. Produsele digitale (cum sunt cărţile electronice) sunt create pe mărunţiş, însă se pot vinde cu sute de dolari. Valoarea lor nu stă în costurile de producţie, ci în ceea ce pot face oamenii cu informaţiile conţinute în ele.

Ca gestionar de informaţii, vă alegeţi programul şi locul de muncă. Unica dumneavoastră grijă reală este să aveţi o conexiune bună la Internet. În felul acesta vă puteţi petrece primăvara în Paris, vara în Europa şi iarna în Hawaii sau Fiji, dacă asta vă doriţi. Urmaţi soarele şi capriciile personale şi duceţi un stil de viaţă pentru care cei mai mulţi oameni ar fi gata să comită şi o crimă.

Acestea au fost părţile delicioase. Dar, ca şi în cazul afacerilor imobiliare, şi aici există unele cerinţe. Pe prima dintre ele am amintit-o deja: trebuie să deţineţi cunoştinţele, îndemânările sau experienţa pentru care alţii v-ar plăti ca să le poată deprinde. În general însă, cei mai mulţi oameni au ceva pentru care alţii sunt gata să plătească. Dacă este şi cazul dumneavoastră, atunci această afacere vă permite să folosiţi amplificarea.

Cu acest model de afacere veţi avea de asemenea nevoie de o sumă modestă cu care să începeţi, deşi probabil nu atât de mult pe cât aţi crede. Eu am construit o afacere de marketing de informaţii de multe milioane de dolari cu un

capital foarte mic. Şi de cele mai multe ori vă puteţi pre-vinde produsele înainte să fi terminat realizarea lor. Veţi avea totuşi nevoie de bani pentru promovarea către audienţa ţintă.

În acelaşi timp va fi necesar să vă dezvoltaţi anumite îndemânări şi să dobândiţi şi mai multe cunoştinţe esenţiale. Acestea vor fi în două domenii. Mai întâi, partea de producţie materială: va trebui să învăţaţi cum să dotaţi un studio şi să înregistraţi un CD sau un DVD, cum să realizaţi o carte electronică şi să duplicaţi resurse; de asemenea, va trebui să înţelegeţi multiplele aspecte ale dezvoltării unui produs. Nu este recomandabil să intraţi în afacere fără să deţineţi toate informaţiile esenţiale din domeniu.

Celălalt domeniu în care va trebui să vă dezvoltaţi aptitudinile este marketingul. Pentru a avea realmente succes în acest tip de afacere, trebuie să ştiţi despre copywriting, marketing prin poştă („direct mail"), design de site-uri Web, soluţii de ambalare, stabilirea preţurilor şi alte probleme importante de marketing. De aceea, ca şi în cazul afacerilor imobiliare, afacerea aceasta nu se adresează novicilor. Dacă aveţi însă bani de investit şi dacă doriţi să deprindeţi aceste cunoştinţe, atunci răsplăţile pot fi extraordinare. Şi puteţi aplica amplificarea pentru a crea o sursă de bogăţie serioasă.

Dacă apreciaţi că acesta este un model de afaceri pe care v-ar plăcea să-l urmaţi, obţineţi mai întâi instruirea necesară. Pe site-ul Web al cărţii de faţă am pus şi link-uri în acest scop.

Modelul de afaceri nr. 3: Network marketing sau marketing în reţea (multilevel)

Îmi plac afacerile imobiliare şi vreau să creez un portofoliu uriaş. Graţie lor, am obţinut profituri enorme în perioade foarte scurte de timp. În acelaşi timp, îmi place să fiu gestionar de informaţii. Am câştigat milioane din aşa ceva şi stilul de viaţă care caracterizează această afacere este perfect pentru mine. Totuşi al treilea model de afacere este cel pe care îl prefer şi pe care îl recomand tuturor.

Network marketingul sau marketingul în reţea (ori *multilevel marketing* – MLM) este ultimul bastion rămas liber în sistemul iniţiativei libere prin care o persoană obişnuită – fără o investiţie mare, fără experienţă vastă sau fără prea multă educaţie – poate încă să creeze bogăţie. Mulţi oameni fără facultate, fără moşteniri de familie sau fără legături suspuse au clădit averi în network marketing (inclusiv eu).

Imaginaţi-vă că locuiţi în casa pe care aţi visat-o dintotdeauna, că şofaţi automobilele pe care le-aţi visat şi că duceţi stilul de viaţă pe care l-aţi visat. Că petreceţi ore minunate alături de persoane care adaugă calitate vieţii dumneavoastră. Că întreprindeţi acţiuni importante şi că vă sporiţi averea în timp ce-i ajutaţi pe alţii să-şi atingă propriile visuri. Aşa ceva a devenit o realitate pentru multe persoane ce şi-au clădit o afacere de network marketing care se desfăşoară de acasă.

În aproximativ 10–12 ore/săptămână, puteţi construi o afacere lucrativă din dormitorul sau bucătăria apartamentului dumneavoastră. Vă puteţi

alege orele între care să lucraţi şi oamenii cu care să lucraţi, ceea ce este perfect pentru aceia care trebuie să jongleze cu programele celorlalţi membri ai familiei şi cu alte obligaţii personale.

Aveţi avantaje importante în privinţa impozitelor şi căpătaţi de asemenea ocazia de a călători spre destinaţii incitante şi plăcute. Venitul potenţial este nelimitat şi, încă şi mai bine, puteţi câştiga venit rezidual, care este cel mai grozav dintre toate.

Clădirea afacerii vă va plăcea, deoarece îi veţi ajuta şi pe alţii să-şi construiască succesul. Vă veţi alege cu independenţă şi răsplata de a vă fi propriul patron, însă în acelaşi timp veţi avea înapoia dumneavoastră instruirea, resursele şi susţinerea pe care le oferă structura unei corporaţii majore. Este ca şi cum aţi deţine o franciză, dar fără a trebui să plătiţi importantul ei avans iniţial şi permanentele taxe anuale pentru autorizarea utilizării. Şi în timp ce majoritatea populaţiei se confruntă cu probleme financiare, afacerea dumneavoastră este aţintită spre oportunităţi de creştere pe termen lung.

Doresc să precizez: *nu vorbesc* despre jocuri piramidale, lanţuri de scrisori sau scheme Ponzi. Asemenea escrocherii de genul „îmbogăţiţi-vă rapid" există de mii de ani şi probabil că vor mai dăinui alte mii de ani. Vă prezint aici un model de afacere puternic şi dovedit de network marketing.

Network marketingul a început practic la sfârşitul anilor '50, prin companiile de pionierat Shaklee şi Amway. Evoluţia lor a fost continuată de alte companii ca Nu Skin, Herbalife, AVON,

Melaleuca, Agel şi Mary Kay. În ultimii 20 de ani, domeniul s-a dezvoltat continuu, ba chiar a crescut cu 91% în ultimul deceniu.

În prezent, domeniul de network marketing/vânzări directe acoperă întreg globul, este practicat în peste 100 de ţări şi continuă să crească. La el participă cincizeci şi trei de milioane de oameni, care vor produce venituri estimate anul acesta (2006) la 100 de miliarde de dolari în toată lumea – dintre care 30 de miliarde numai în SUA. Este atunci de mirare faptul că investitori ca Warren Buffett şi companii ca Virgin, Remington Industries, Sara Lee şi Time Warner cumpără companii de vânzări directe/network marketing?

Ba chiar compania de tip holding a lui Buffett, Berkshire Hathaway, deţine acum *trei* companii de vânzări directe. Iar Buffett a declarat: „Raportând dolar la dolar, este cea mai bună investiţie pe care am făcut-o vreodată". Revista *Fortune* a denumit domeniul: „secretul cel mai bine păzit din lumea afacerilor".

Buffett şi *Fortune* nu sunt singuri. Robert Kiyosaki, autorul seriei *Tată bogat, tată sărac**, este alt campion al domeniului. El afirmă că afacerea „oferă oamenilor oportunitatea, cu risc redus şi angajare financiară mică, de a-şi clădi propriul capital generator de venit şi de a dobândi averi mari".

Alt scriitor care laudă beneficiile network marketingului este David Bach, autorul bestsellerului

* Ed. Curtea Veche, 2007. (n.trad.)

Milionarul automat (*The Automatic Millionaire*). În cea mai recentă carte a sa, *Începeţi târziu, terminaţi bogat* (*Start Late, Finish Rich*), el oferă 13 motive pentru care să vă alăturaţi domeniului:

1. În clipa în care vă alăturaţi unei companii de vânzări directe, aţi şi început afacerea.
2. Nu trebuie să reinventaţi apa caldă.
3. Nu trebuie să faceţi totul singur.
4. Veţi fi silit să vă extindeţi.
5. Veţi găsi mentori şi experţi.
6. Puteţi crea venit pasiv.
7. Vă puteţi face un cerc nou de prieteni.
8. Nu trebuie să ieşiţi la pensie.
9. Puteţi ajuta alţi oameni.
10. Vă stabiliţi singur programul de lucru.
11. Vi se reduc impozitele!
12. Începerea afacerii costă mai puţin decât oricare alta.
13. Este o afacere de familie.

Celebrul economist Paul Zane Pilzer susţine de asemenea network marketingul în cartea sa cea mai recentă, *Următorii milionari* (*The Next Millionaires*). El prognozează că în următorul deceniu în Statele Unite vor apărea 10 milioane de noi milionari şi prezice că mulţi dintre ei vor fi creaţi prin network marketing.

Ca şi în cazul celorlalte două modele de afaceri, aveţi nevoie de o instruire. Dar în network marketing, aveţi deasupra dumneavoastră un şir întreg

de sponsori care au interesul legitim ca afacerea să vă crească. Ei sunt încântaţi să vă instruiască în mod gratuit. Iar investiţia este ridicol de mică, în timp ce creşterea în valoare este extraordinară.

Unul dintre modurile garantate prin care să creaţi bogăţie este să vă situaţi în linia întâi a noilor tendinţe puternice. Atât network marketingul, cât şi opţiunea muncii de acasă cunosc în prezent o creştere spectaculoasă. Nu contează dacă aveţi patru diplome universitare sau dacă n-aţi izbutit să terminaţi liceul. Cu network marketing puteţi construi o maşinărie automată de venituri reziduale.

Susţin acest model de afacere prin comparaţie cu celelalte două din mai multe motive importante. În primul rând, el oferă un nivel mai scăzut de costuri de intrare pe piaţă. Pentru 1.000 sau 1.500 de dolari puteţi achiziţiona o afacere complet dezvoltată care poate produce fluxuri serioase de lichidităţi. În al doilea rând, curba de învăţare este parcursă mult mai rapid şi aveţi parte de oameni care doresc realmente să vă instruiască şi care sunt recompensaţi pentru aceasta (pe când în alte modele de afaceri, practic vă confruntaţi cu un grup de concurenţi care sunt gata să vă înfulece).

Amplificaţi-vă amplificarea...

Daţi-mi voie să vă spun ce puteţi face pentru a vă accelera realmente serios acumularea de bogăţie şi prosperitate. Începeţi o afacere de network marketing şi creaţi o maşinărie puternică de lichidităţi reziduale. După aceea, investiţi lunar o parte din lichidităţile acelea în finanţarea unei afaceri de

gestionar de informaţii şi utilizaţi o parte din veniturile obţinute pentru a achiziţiona proprietăţi imobiliare. Folosiţi prima afacere pentru a crea flux de lichidităţi şi pe celelalte două pentru a pune la treabă fluxul respectiv. Practic amplificaţi amplificarea. Puneţi la muncă cel mai mare secret al prosperităţii şi o faceţi în mod exponenţial!

După ce v-am prezentat moduri de creare a bogăţiei, trebuie să discutăm despre felul în care s-o protejaţi de forţele doritoare să v-o smulgă. Vom explora virtuţile egoismului...

Capitolul 9

MERITELE EGOISMULUI

* * *

Nevoia de egoism luminat

* * *

Camera este umplută de sunetele line şi senzuale ale muzicii dumneavoastră favorite. Lumânările oferă o lumină plăcută şi aroma dulce a parfumului pe care l-aţi ales înmiresmează discret aerul. Păşiţi în apa perfectă, care abureşte uşor, şi vă cufundaţi în cada cea nouă. Rămâneţi nemişcat câteva clipe, îngăduindu-i corpului să se acomodeze cu căldura, după care întindeţi braţul şi acţionaţi un comutator. Bule se ridică în jurul dumneavoastră, când jeturile învie, zumzăind.

Jeturile de apă vă masează articulaţiile dureroase, transformând toate încordările de peste zi în amintiri îndepărtate. Suspinaţi – o eliberare profundă şi prelungă de plăcere, pe măsură ce terminaţiile nervoase vi se relaxează în uitare odihnitoare. Surâdeţi încetişor şi închideţi ochii, lăsând aburii şi căldura să vă învăluie. Telefonul este decuplat, aşa că nu veţi fi deranjat de nimeni. Seara vă aparţine pe deplin – sfârşitul perfect al unei zile care vă răsplăteşte cu satisfacţii superbe.

Nu-i aşa că-i delicios şi absolut minunat să fim egoişti?

De fapt, dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor, simplul gând de a săvârşi ceva egoist vă declanşează sentimente de vinovăţie. Totuşi, egoismul este privilegiul dumneavoastră moral.

Nu de aceea aţi decuplat telefonul – pentru ca să nu vă poată deranja nimeni? Să nu vă sune mama, deranjându-vă cu poveşti despre membrii asociaţiei ei de locatari, să nu-l auziţi pe amicul Nick rugându-vă să-l ajutaţi cu mutatul, nici pe Julia care doreşte să fie dusă la aeroport sau pe amicii care ar vrea să vadă meciul la noul dumneavoastră televizor plat de înaltă definiţie.

Dacă ne simţim atât de bine când suntem egoişti, atunci de ce simplul cuvânt în sine ne face să roşim de vinovăţie? Ayn Rand a scris o carte intitulată *Virtutea egoismului* (*The Virtue of Selfishness*). Când a fost întrebată de ce a ales să folosească un cuvânt care sună ameninţător pentru atât de multă lume, ea a replicat: „Exact din motivul pentru care vă este frică de el".

Ca şi Rand, eu utilizez cuvântul *egoism* pentru a descrie virtuţi ale caracterului uman. În dicţionare, *egoismul* este definit în general ca „preocuparea faţă de interesele personale, fără a ţine seamă de alţii". Asta înseamnă că, indiferent de ce ar crede alţii, vă puneţi propria persoană pe locul întâi. Observaţi că în definiţie nu sunt implicate noţiuni de „bine" sau „rău". „Fără a ţine seamă de alţii" nu înseamnă că le faceţi rău altora, ci pur şi simplu că sunteţi îndeajuns de sensibil

şi echilibrat pentru a vă ocupa mai întâi de propriile dumneavoastră nevoi.

Bineînţeles, majoritatea societăţii, a turmei, nu ar dori să gândiţi aşa. Vi se spune că imperativul dumneavoastră moral este de a pune interesele celor mulţi mai presus de interesele unuia singur şi că ar trebui să vă sacrificaţi pentru binele superior.

Ideea aceasta este foarte periculoasă pentru respectul de sine şi pentru viaţa dumneavoastră. Dacă renunţaţi la fericirea personală pentru binele altora, indiferent dacă respectivii vă sunt sau nu cunoscuţi, vă confirmaţi, dumneavoastră şi altora, că sunteţi mărunt şi neînsemnat chiar pentru propriii dumneavoastră ochi. Faptul că vă subjugaţi altora propria fericire este de fapt o acţiune antiumană, care vă afectează la nivel mental.

Supravieţuirea şi căutarea fericirii trebuie să formeze fundaţia sistemului dumneavoastră de valori – să vă concepeţi viaţa potrivit propriilor dumneavoastră mijloace, cu propriile dumneavoastră standarde şi pentru propria dumneavoastră satisfacţie. Orice este mai prejos de aceste criterii vă este dăunător. Şi orice este dăunător individului este, de fapt, dăunător societăţii ca un tot.

Să nu credeţi însă că societatea este într-atât de inteligentă încât să înţeleagă asta. Nu este! Turma va continua să susţină că nevoile individului trebuie să treacă pe planul al doilea faţă de nevoile celor mulţi. Ea vă va spune că este responsabilitatea dumneavoastră să aveţi grijă de cei mai puţin norocoşi. Pare îndeajuns de inocent, nu-i aşa? Să examinăm însă situaţia mai îndeaproape...

Într-o sâmbătă pe când stropeaţi peluza, o maşină s-a oprit în faţa casei şi l-aţi recunoscut la volan pe vechiul dumneavoastră prieten Eddie. El vă povesteşte că tocmai şi-a pierdut slujba, soţia l-a dat afară din casă şi nu ştia încotro să se îndrepte.

Eddie pare să fie întotdeauna în mijlocul unei crize şi acesta este motivul principal pentru care n-aţi vorbit cu el o vreme. Vă este totuşi milă de el şi-l invitaţi să rămână peste noapte. În ziua următoare, Eddie vă întreabă dacă v-ar deranja să mai rămână încă două nopţi, până va putea găsi un apartament şi vă asigură că are deja o slujbă aranjată. Sunteţi niţel nemulţumit, totuşi acceptaţi. În timpul săptămânii, slujba „aranjată" cade şi, deşi vă pare rău pentru Eddie, observaţi că nu se străduieşte prea mult să-şi caute alta.

Trece săptămâna, mai trece încă una şi în curând ajungeţi să detestaţi să vă întoarceţi acasă după orele de serviciu. Simţiţi că locuinţa nu vă mai aparţine. Urâţi poziţia în care vă aflaţi, dar în acelaşi timp vă simţiţi vinovat pentru că sunteţi atât de egoist. La urma urmelor, omul nu are unde să se ducă. Apoi intraţi în casă şi-l găsiţi iarăşi pe Eddie tolănit în living, bându-vă berea şi uitându-se la televizorul dumneavoastră...

Stop-cadru. Aş putea continua, însă aţi înţeles ideea. Care-i situaţia aparentă?

Mentalitatea de turmă spune că bietul Eddie trece pur şi simplu printr-o pasă proastă şi pentru că vă este prieten, este de datoria dumneavoastră să-l ajutaţi. Dumneavoastră aţi avut noroc, în timp ce Eddie are ghinion. Uite – locuiţi într-o casă mare

şi frumoasă, cu o curte amenajată de un grădinar peisagist, în timp ce el nu are absolut nimic. Nu numai că este şomer, dar acum i s-a stricat şi maşina şi nu are bani de reparaţii. Nu-şi poate cumpăra o maşină nouă, fiindcă banca nu i-ar aproba creditul. Aşa cum spune chiar Eddie: „Ăştia împrumută bani numai cui care n-are nevoie de ei".

El are greutăţi în a obţine o slujbă, fiindcă trebuie să fie plătit cash, întrucât creditorii îl asaltează şi i-ar popri cecul de salariu. În acelaşi timp, prima lui soţie îi face mizerii pentru neplata pensiei alimentare.

Adevărul este că dumneavoastră aveţi nişte mici economii. Aveţi o maşină şi o casă. Aveţi o slujbă bună şi vinerea asta veţi încasa salariul. Eddie n-are niciun ban pe numele lui. El *are nevoie* de bani. Dumneavoastră n-aveţi nevoie. Şi probabil că vă simţiţi vinovat fiindcă aveţi atât de multe, pe când Eddie are atât de puţine.

Este exact atitudinea pe care se bizuie profitori ca Eddie pentru a beneficia de pe urma dumneavoastră – vă folosesc sentimentul de vinovăţie pentru a vă manipula. Să privim totuşi mai în profunzime.

Acum cinci ani, dumneavoastră şi cu Eddie aţi fost colegi de serviciu. În fiecare zi, el pleca de la birou la ora cinci fix. „Ni se plăteşte un salariu", spunea, „şi nu ni se dă nimic în plus dacă stăm peste program." Dumneavoastră aţi rămas oricum de multe ori peste program, fiindcă erau proiecte de terminat şi doreaţi ca dimineaţa să aveţi biroul curat.

Când apăreau proiecte suplimentare, dumnea voastră vă ofereaţi voluntar pentru ele. Eddie vă spunea că eraţi un fraier dacă procedaţi aşa. Când a sosit timpul pentru promovări şi măriri de salariu, dumneavoastră le-aţi căpătat. Eddie a plecat după un an, fiindcă şefii erau „meschini şi făceau favoritisme".

În fiecare lună, aţi economisit nişte bani pentru a vă cumpăra o casă. Eddie n-a putut face asta, fiindcă el „nu câştiga destul". Priorităţile lui erau viaţa de noapte în cluburi, ţigările, cumpărarea unui televizor cu ecran plat, cablul TV şi celelalte „necesităţi" ale vieţii.

Dumneavoastră v-aţi lipsit de cablu TV pentru a pune cei 30 de dolari suplimentari în planul de pensii. În loc să plătiţi 10 dolari ca să vedeţi un film la premieră, obişnuiaţi să plătiţi doar trei dolari pentru a închiria ceva mai târziu videocaseta. Nu aţi cumpărat un videorecorder digital, pentru că aţi considerat că era mai bine să puneţi banii în contul de economii. Aţi trăit cu mai puţin decât câştigaţi şi aţi investit diferenţa în viitorul dumneavoastră.

Turma vă va spune din nou că „bietul Eddie nu are şi el parte de noroc". În realitate, toate loviturile recepţionate de el sunt autoprovocate. Situaţia în care se găseşte acum este rezultatul a mii de alegeri mărunte pe care le face zilnic.

Eddie cheltuia zilnic opt dolari pentru ţigări, fiindcă „blestematele de companii de tutun m-au făcut dependent". De două ori pe săptămână, cumpăra o cutie cu 12 sticle de bere, pentru că „trebuia să se relaxeze". Motivul pentru care fosta

noţie îl urmăreşte este faptul că nu i-a plătit de doi ani pensia alimentară. Motivul pentru care banca nu-i acordă credit pentru o maşină nouă este faptul că împotriva lui există o decizie judecătorească pentru împrumuturile pe care le-a făcut în studenţie şi pe care nu le-a mai achitat după ce-a abandonat facultatea.

Dintotdeauna el a cheltuit mereu mai mult decât câştiga, iar acum, când se confruntă cu nişte piedici, nu are resurse la care să apeleze. De aceea îşi dezvoltă o mentalitate de îndreptăţire. Rolul de victimă pe care-l joacă îi determină pe alţii să se simtă vinovaţi şi astfel ei îl scot mereu din dezastrele succesive. Eddie învaţă cum să-şi manipuleze tragediile pentru a obţine un efect maxim.

Bineînţeles, în tot acest timp el este proprietarul victimizării; Eddie îşi programează mintea subconştientă pentru a atrage şi mai multă dramă, mai multă tragedie, mai multe necazuri. El a învăţat că poate să ignore legile universale şi să-şi trăiască clipa, pentru că întotdeauna va exista cineva care să-l salveze de la plătirea preţului. De aceea, continuă să evolueze într-un nesfârşit ciclu de victimă, fiind permanent concediat, abandonat şi nedreptăţit... şi folosindu-se întruna de alţii pentru ca aceştia să-l împiedice să-şi asume responsabilitatea.

Care este atunci acţiunea corectă? Ar trebui să-l ajutaţi? Poate că da. Înainte însă de a aborda această problemă, să vedem ce se va întâmpla oricum.

Sistemul social actual este gata să-l prindă pe Eddie în plasa lui de siguranţă. Guvernul îl va

hrăni, îl va îmbrăca şi-i va asigura un adăpost. Va găsi posturi vacante pentru el, va aranja interviuri, ba chiar îi va oferi instruire. Guvernul are zeci de programe sociale pentru nenumărate cazuri şi le poate finanţa pe toate, fiindcă vă sileşte să contribuiţi din salariul dumneavoastră lunar. Dacă refuzaţi, vă va trimite la închisoare.

Dar dacă, în loc să vă plătiţi taxele către guvern în ziua de salariu, lucrurile s-ar desfăşura în felul următor: vă primiţi banii şi, în funcţie de ţara în care trăiţi, opriţi 35%, 58%, poate chiar 62% din salariul dumneavoastră, cât ar reprezenta în mod normal impozitul pe venit, suiţi în maşină şi porniţi spre locuinţa lui Eddie. Eddie este pe verandă, sorbind dintr-o bere, şi vă priveşte nemulţumit când vă apropiaţi. Coborând entuziast din automobil, vă apropiaţi de el cu banii în mână.

– Salut, Eddie! îi spuneţi. Am zis să trec pe la tine, în drum spre casă, cu banii ăştia. Poftim: încă o lună de hrană, îmbrăcăminte, asigurare medicală şi stomatologică şi divertisment. Şi pentru că luna trecută mi s-a mărit salariul, am adăugat şi ceva în plus pentru pensia ta. Bun, văd că eşti cam... ocupat, aşa că... pot să te mai ajut cu ceva? Nu? Bine, atunci plec, am o grămadă de hârtii pe care trebuie să le termin până la noapte! O seară plăcută, Eddie! Ia-o-ncet şi ne vedem luna viitoare!

Aţi fi vreodată de acord cu aşa ceva? Păi, în realitate, asta şi faceţi, deoarece acesta este felul în care funcţionează sistemul de impozitare guvernamental. În prezent, el este astfel reglementat,

încât persoanele productive sunt penalizate şi cele neproductive sunt recompensate.

Rezultatul final al acestui sistem disfuncţional este că afectează ambele părţi: atât pe oamenii care sunt siliţi să aibă grijă de alţii, cât şi pe cei care recepţionează actele de caritate. Evident, mema prevalentă care-i infectează pe cei mai mulţi este cea a pedepsirii bogaţilor, considerând că aceştia şi-au creat averile pe spinarea săracilor. Nu este însă vorba decât despre o altă propagandă mizerabilă, concepută să vă facă să vă simţiţi vinovat pentru succesul dumneavoastră, iar vinovăţia să vă poată fi utilizată pentru a vă manipula.

Faptul că vă sacrificaţi pe dumneavoastră şi valorile dumneavoastră pentru alţii, indiferent dacă motivaţia este de a câştiga un sentiment de satisfacţie morală sau de a scăpa de un sentiment de vinovăţie, vă slăbeşte fermitatea. Încrederea în sine se reduce, vă puneţi sub semnul întrebării propria valoare şi sfârşiţi prin a vă simţi vinovat dacă întreprindeţi orice acţiune prin care vă îngrijiţi de propria persoană.

Discutam recent la telefon cu un prieten care este managerul general al unui restaurant. Tocmai concediase un chelner care lucra de nouă ani în restaurantul acela. Chelnerul trebuia să se prezinte la lucru duminică dimineaţă la ora 6. A telefonat la 5:50, pentru a anunţa că era bolnav. Ar fi trebuit să vină la lucru luni dimineaţă la ora 7. Nu a venit şi nici n-a telefonat. A apărut la şedinţa de personal de marţi şi s-a comportat nerespectuos. A devenit clar că reîncepuse să consume droguri. De

aceea prietenul meu l-a concediat, deşi se cunoşteau de atâta vreme.

Mulţi oameni ar comenta că a fost o acţiune crudă, insensibilă. Nimic mai departe de adevăr. Deşi prietenul meu n-a fost deloc încântat să-l concedieze pe chelnerul acela, a manifestat genul de dragoste fără compromisuri care are cele mai mari şanse de a determina un individ să-şi schimbe viaţa. Dacă i-ar fi acceptat comportamentul disfuncţional, n-ar fi făcut decât să-i îngăduie să continue cu el, ba chiar să-l înrăutăţească progresiv.

Să luăm de pildă cazul unui om de afaceri care păstrează o angajată jalnică, pentru că-i este milă de ea. Nu are inima s-o concedieze, fiindcă viaţa ei este o mizerie. Mama îi este alcoolică, bărbatul în puşcărie – sau altă variantă – , aşa că omul de afaceri îi îngăduie comportamentul autodistructiv şi stilul de viaţă, păstrând-o în serviciu. În acelaşi timp însă, prin faptul că o păstrează – împotriva judecăţii sale raţionale, dar pentru aşa-zisul bine moral – , ceilalţi angajaţi ai lui trebuie să compenseze munca femeii. Ei încep să se simtă furioşi şi ranchiunoşi. Eficienţa are de suferit în toată compania. Până şi angajaţii zeloşi încep să nu mai depună toate eforturile, fiindcă văd că nu sunt nici trataţi cu respect, nici răsplătiţi proporţional cu activitatea lor. Service-ul clientelei intră în declin şi vânzările încep să scadă. De acum sunt ameninţate slujbele tuturor.

Să presupunem însă că omul de afaceri ar acţiona în mod diferit, egoist, pentru binele lui şi al companiei. El o cheamă pe angajata cu probleme în biroul său şi, după ce i explică motivele, o concediază.

Acesta ar putea fi şocul necesar pentru ca angajata să-şi reevalueze viaţa şi comportamentul. Ea va căuta o slujbă mai adecvată îndemânărilor personale, pe care s-o poată îndeplini mai bine. Sau va repeta aceeaşi evoluţie submediocră şi, să sperăm, va fi concediată din nou, astfel că va beneficia de o altă ocazie să înveţe lecţia necesară. Tot atât de important este faptul că omul de afaceri va avea o companie care de această dată nu mai este ameninţată şi o echipă mulţumită.

La fel de distructivă este soţia care acceptă abuzurile soţului ei, care o supune unui torent permanent de teroare fizică şi emoţională. Ea îşi petrece toată viaţa călcând în vârful picioarelor, temându-se să-l înfrunte. În felul acesta, nu-i face lui nicio favoare. Ambii sfârşesc prin a duce vieţi mizerabile.

Imaginaţi-vă însă că ea ar fi fost fermă în decizii, ar fi avut încredere în propriile ei valori şi ar fi plecat după primul act de abuz. În mod egoist, s-ar fi salvat pe sine de la o viaţă de disperare, în loc să trăiască sub forma unui animal de sacrificiu aflat la mila unui monstru.

Într-o societate liberă, în care nevoile individuale se situează pe primul loc, oamenii sunt eliberaţi de vinovăţii şi anxietăţi. Sacrificiul de sine înseamnă mai mult decât originea părerilor proaste despre sine; el se opune liberei iniţiative şi, prin urmare, este împotriva umanităţii. Când energia persoanelor productive este suptă de turma de paraziţi, ce stimulente mai există pentru a rămâne productiv?

Toţi cetăţenii integri ar trebui să-şi câştige traiul în schimbul liber şi reciproc de valori cu ceilalţi. Aceasta înseamnă că nu există gratuităţi. Nu poate exista niciun fel de mândrie în a primi ceva nemeritat.

Prietenul meu Stuart Goldsmith a tratat subiectul acesta într-un buletin informativ pe care l-a postat pe Internet. El m-a inspirat să scriu următorul scenariu:

Ne aflăm împreună într-un avion care zboară spre Bali, cu ocazia unei excursii Mastermind, când avionul se prăbuşeşte în ocean în urma unei furtuni foarte violente. Deoarece ne abătusem de la ruta de zbor şi instrumentele încetaseră să mai funcţioneze, salvatorii care ne caută nu ştiu unde suntem şi presupun că am pierit.

Din fericire, au supravieţuit toţi pasagerii cursei, adică vreo 20 de familii. Suim în bărcile de salvare şi vâslim până la o insulă nelocuită. Fiind atât de izolaţi şi complet expuşi elementelor naturii, începem repede să construim adăposturi şi colibe din palmierii şi bambuşii numeroşi care cresc pe insulă. Căutăm o sursă de apă dulce şi găsim un izvor aflat la jumătatea versantului unui munte, la 30 de minute de mers pe jos de locul unde ne-am stabilit „tabăra".

În ocean trăiesc crabi, peşti, scoici şi midii, iar insula abundă în palmieri şi pomi fructiferi, aşa că hrana nu ne lipseşte, dacă dăm dovadă de nităică ingeniozitate şi îndemânare. După pescuit şi cules de fructe, după consolidarea colibelor, aprinderea focului şi prepararea mâncării – după ce avem grijă de nevoile pentru supra-

vieţuirea zilnică a familiilor noastre – , ne prăbuşim seara epuizaţi în paturile improvizate.

Fiind un grup mic, descoperim repede că lucrând în colectiv putem fi ceva mai eficienţi. De aceea începem să stabilim înţelegeri. Eu o să aduc apa şi lemnele de foc pentru familia mea şi a ta azi, dacă tu îmi vei repara acoperişul colibei. Iar mâine, în timp ce eu îmi voi petrece ziua săpând după scoici şi culegând nuci de cocos pentru familiile noastre, tu poţi să te ocupi de aprovizionarea cu apă şi lemne de foc.

În felul acesta viaţa se îmbunătăţeşte, totuşi majoritatea continuă să-şi dedice aproape tot timpul nevoilor de supravieţuire zilnică. Într-o zi, pe când zăceţi complet epuizat după ce aţi lunecat din nou pe panta lungă de 30 de metri care suie la izvor, aveţi o idee sclipitoare. Ce-ar fi să construiţi un sistem de conducte din ţevi de bambus, cu care să aduceţi apa în tabără şi să scăpaţi astfel de transportul ei?

Este o idee excelentă, exact genul de inovaţie care vă poate îmbunătăţi existenţa. Însă cum naiba veţi avea timp pentru un proiect atât de uriaş, când aveţi grijile hrănirii şi adăpostirii zilnice a familiei dumneavoastră? Decideţi să munciţi mai mult. În timp ce toţi dorm noaptea, dumneavoastră lucraţi două ore suplimentare, construindu-vă conducta. După săptămâni de eforturi teribile, terminaţi treaba.

În seara respectivă, în jurul focului de tabără, îi chemaţi pe toţi membrii taberei şi le propuneţi următoarele:

– Vă petreceţi fiecare dimineaţă escaladând cu greu muntele pentru a aduce apă. Eu am proiectat şi am construit o conductă care aduce apa direct în sat. Sunt

dispus să fac troc cu apa ei, în schimbul peştilor, nucilor de cocos, veşmintelor şi altor produse ale muncii voastre. Putem negocia, pentru un schimb cinstit de valori. Voi aveţi de câştigat, fiindcă nu mai trebuie să petreceţi zilnic o oră pentru a vă duce şi a vă întoarce de la izvor. Eu am de câştigat, fiindcă nu mai trebuie să petrec atâta timp pescuind, vânând şi culegând. Pentru voi este suficient să parcurgeţi cei câţiva metri de la coliba voastră la a mea şi să vă întoarceţi cu apă proaspătă de izvor.

În schimbul utilizării conductei dumneavoastră, toate familiile acceptă să vă ofere 30 de minute de muncă (culegând fructe, pescuind, făcându-vă masaj etc.), pentru care capătă acces nelimitat la apă şi câştigă astfel o oră pe zi. În acelaşi timp dumneavoastră primiţi tot ce aveţi nevoie. Toţi au de câştigat, fiindcă această inovaţie v-a îngăduit să îmbunătăţiţi standardul traiului pentru întregul sat.

Motivaţia dumneavoastră a fost una egoistă, însă toată comunitatea a beneficiat de pe urma ei. Dumneavoastră aţi fost creativ şi aţi depus eforturile suplimentare. Nu v-a fost uşor să transportaţi tulpinile de bambus pe munte, să le potriviţi şi să le etanşaţi, dar aţi avut ideea şi aţi întreprins sacrificiile necesare aplicării ei.

Ideea dumneavoastră se dovedeşte a fi atât de plină de succes, încât vă treziţi cu un surplus de lucruri pe care le primiţi în urma trocului. De aceea, decideţi să deschideţi o prăvălie „7–Opt", care funcţionează în fiecare seară între orele 19 şi 20. Faceţi troc cu lucrurile pe care le aveţi în exces, schimbându-le cu altele. În acelaşi timp continuaţi să căpătaţi multe lucruri de pe urma trocului cu apa. În scurt timp, construiţi o anexă

la colibă. Îi adăugaţi un living şi o verandă în spate. Pe viitor, aţi putea să amenajaţi o piscină. Culegeţi roadele muncii şi inovaţiilor dumneavoastră.

Se poate observa că nimeni n-a fost silit să intre în acest schimb reciproc. Dacă oamenii nu doresc să vă ofere o jumătate de oră din timpul lor de muncă, ei pot continua să suie zilnic pe munte şi să-şi aducă apa. Desigur, nimeni nu procedează aşa, fiindcă ar fi o prostie – i-ar costa timp şi eforturi suplimentare.

Inspirat de invenţia şi de iniţiativa dumneavoastră, vecinul Fred decide să folosească timpul pe care l-a economisit pentru că n-a mai trebuit să se ducă zilnic după apă şi să construiască o barcă dintr-un trunchi de copac scobit. Acum el poate naviga în apele adânci, unde trăiesc peştii mari. El improvizează un năvod din frunze de palmier şi prinde mai mulţi peşti simultan, în loc să încerce să-i vâneze pe rând cu ţepuşa pe cei puţini care ajung la mal. Fred are atât de mulţi peşti în plus cu care poate face troc, încât deschide „Pescăria lui Fred", unde în fiecare vineri seară se poate mânca peşte fript.

Peştele este delicios şi localul se transformă în principalul loc de atracţie săptămânal. Aglomeraţia este atât de mare, încât Fred o angajează pe doamna din coliba 6 să-l ajute la servit. După aceea îl angajează pe băiatul din coliba 11 să amestece băuturi din mango şi ananas. În scurt timp, 10 oameni din sat lucrează pentru el. Slujba aceasta de tip part-time le aduce câteva nuci de cocos în plus, pe care le pot folosi în trocurile cu alţii, pentru a obţine bunurile şi serviciile de care au nevoie.

Localul lui Fred merge atât de bine, încât el mai deschide unul în capătul celălalt al satului. Ca fondator

al primului lanţ de restaurante de succes pe de insulă, el devine orator motivaţional. Povestea succesului său „de la nimic, la bogăţie", care este la îndemâna tuturor, inspiră milioane (bine, bine... zeci!) de oameni din toată lumea (bine, bine... de pe toată insula!).

Fred are acum atât de mult succes, încât poate să stea toată ziua fără să facă nimic. Împreună cu el proiectaţi un teren de golf, pentru a vă umple după-amiezile. El începe să cânte la tobe făcute din nuci de cocos, iar dumneavoastră obţineţi vopsele din fructe şi începeţi să pictaţi. Este începutul artelor pe mica dumneavoastră insulă.

Sunteţi înconjurat de posibilităţi paradisiace. Desigur, celelalte familii, care încă n-au creat inovaţii care să le economisească timpul, văd lucrurile niţel altfel...

Oamenii aceia par să fi uitat că prin invenţiile voastre voi doi le-aţi economisit ore de timp şi de muncă. Vă văd tolăniţi în hamacuri, în vreme ce ei scurmă după hrană. Devin invidioşi şi ranchiunoşi, fiindcă „nu-i corect".

Ei convoacă adunarea întregii aşezări şi decid să aleagă un guvern. Unul dintre nemulţumiţi, Bud, candidează cu o platformă populistă „pentru oameni" şi este ales în mod zdrobitor: 98 contra 2. Imediat, Bud introduce un sistem socialist „pentru binele celor mulţi". Evident, el trebuie să se plătească pe sine şi de asemenea să angajeze inspectori pentru conducta de apă, funcţionari care să acorde permise de pescuit, îngrijitori care să mături noua primărie etc., aşa că se pun bazele unui sistem de impozitare a veniturilor.

Locuitorii satului încep să murmure. Situaţia nu pare roză. Nu le place ideea de a plăti impozite.

După aceea, noul primar anunţă că toată lumea are dreptul la apă şi la peştii mari, aşa că va naţionaliza conducta şi industria de pescuit. Guvernul vă confiscă conducta şi procedează la fel cu barca lui Fred. Acum sătenii încuviinţează. Ei înţeleg că nu vor mai trebui să vă dea dumneavoastră şi lui Fred o parte din munca lor. Guvernul le va asigura bunurile respective. Nu-i mai deranjează să-şi plătească taxele, fiindcă îşi dau seama că astfel pot accede la pungile bogaţilor.

Acesta este începutul sfârşitului...

În acest scenariu, neinspiraţii insulari au „confiscat mijloacele de producţie" în numele poporului. Dacă v-aţi fi împotrivit, aţi fi fost închis sau executat ca „duşman al poporului". Turma ar fi fost încântată, fiindcă acum beneficiază de acces gratuit la apă şi la barca de pescuit. (Bineînţeles, accesul nu-i gratuit, dar, în schimbul taxelor, oamenii capătă mai mult decât plătesc, aşa că nu le pasă.)

Totuşi ce se va întâmpla în continuare?

Kathy, care avea o idee pentru a folosi energia solară şi eoliană în vederea producerii curentului electric, s-ar gândi: „De ce să mă mai obosesc?". Fernando, care avea o idee pentru un cojitor mecanic de nuci de cocos, ar putea gândi la fel. În mod firesc, ei ar conchide că munca suplimentară şi resursele pe care le-ar dedica inovaţiilor n-ar fi răsplătite niciodată, deoarece guvernul va confisca excesul creat de ei şi-l va redistribui leneşilor. Progresul şi inovaţiile ar înceta.

Nu s-ar descoperi niciodată tratamente pentru boli, n-ar fi create niciodată invenţii şi viaţa ar continua să fie o luptă primitivă pentru supravieţuire. De fapt, deoarece nu există nicio recompensă pentru gândirea liberă,

inovare sau iniţiativă, în cele din urmă micuţa comunitate s-ar diminua şi ar dispărea, sau ar fi sfâşiată de conflicte interne.

De ce v-am povestit toate astea?

Nu pentru a discuta aspectele politice ale situaţiei, oricât de fascinante ar putea fi ele. Am făcut-o pentru a vă ajuta să înţelegeţi că ne confruntăm cu o masă de oameni care doresc ceva gratuit... şi cu guvernele din toată lumea care sunt de acord să le ofere gratuităţile respective. Guvernul dumneavoastră doreşte şi are nevoie ca dumneavoastră să fiţi un robot-muncitor în colectivitate, care să susţină sistemul său de preluare a bogăţiilor de la cei productivi şi de redistribuire a lor către cei neproductivi – ceea ce îi consolidează baza de putere. Acţiunea aceasta va fi însoţită de materiale de propagandă despre „binele superior" şi „responsabilitatea dumneavoastră de a avea grijă de cei mai puţin norocoşi".

Aşadar turma, religia organizată şi guvernul vă spun acum să fiţi altruist şi să vă îngrijiţi de alţii. Iar dacă vă lăsaţi convins de prostia aceasta mincinoasă, veţi fi sortit unei vieţi de lipsuri, mizerii şi frustrări; de visuri nerealizate şi mulţumire cu o poziţie de mediocritate.

Adoptarea sacrificiului de sine ca virtute permite altora să profite complet de dumneavoastră, iar comportamentul altruist, practicat suficient de mult timp, vă va distruge în cele din urmă. Nu aveţi niciun scop în viaţă – decât de a-i mulţumi pe alţii şi a le căuta aprobarea... pe care nu le-o puteţi

câştiga decât renunţând la propria dumneavoastră fericire. Este o situaţie anormală, deformată şi disfuncţională, însă este exact ceea ce multe forţe vor încerca să vă programeze să faceţi.

O ştiu prea bine. Timp de 30 de ani, am încercat să le fac plăcere altora, totuşi mentalitatea aceea mi-a fost spulberată când restaurantul mi-a fost poprit de autorităţile fiscale şi scos la licitaţie. Până atunci, încercasem mereu să menţin armonia. Doream ca angajaţii să ţină la mine. Ei însă nu aveau încredere în mine, fiindcă eram bogătaşul pentru care munceau. Evident, pe atunci eram departe de a fi bogat, dar din unghiul lor de vedere aşa păream.

Ei doreau să le dau mai multe creşteri salariale şi beneficii. Le-am explicat în mod repetat că pierdeam bani. Ei mi-au răspuns că-mi puteam permite, fiindcă eram bogat. În plus, ei „aveau nevoie" să câştige mai mult.

Între timp, coaliţia de conduceri locală, statală şi federală insista că trebuia să plătesc impozite mai mari. Dacă însă aş fi achitat ce-mi cereau guvernanţii, nu le-aş fi putut oferi mai mult angajaţilor. De aceea am recurs la banii datoraţi statului pentru a-mi plăti personalul. Şi ştiţi unde m-a adus asta...

S-a întâmplat însă ceva interesant. După ce mi-am pierdut restaurantul şi am ajuns falit, foştii mei angajaţi – cei care nu mă plăcuseră şi nici n-avuseseră încredere în mine, pentru că presupuneau că sunt bogat – m-au plăcut în mod brusc şi au dobândit încredere în mine. Devenisem unul de-al lor, întrucât mă alăturasem fraternităţii victimelor.

Situaţia aceea a reprezentat o lecţie foarte importantă. Le dădusem angajaţilor tot ce-mi rămăsese şi nu oprisem nimic pentru mine. Acumulasem datorii pe care nu le puteam achita nici în 10 ani. Făcusem tot ce putusem pentru a avea grijă de aşa-zisul „bine superior", însă când acţiunile mele m-au sărăcit complet, binele superior nu s-a ivit ca să mă scoată din neajuns. Angajaţii pentru care sacrificasem totul au plecat spre următorul ghişeu de încasare a tichetelor de masă.

Am învăţat astfel pe propria mea piele, la modul cel mai neplăcut, că mai întâi trebuie să te îngrijeşti de nevoile tale personale. Şi pe măsură ce am învăţat mai multe despre prosperitate şi succes, am descoperit că trebuie să fii preocupat de interesul personal şi în acelaşi timp să te bazezi pe un obiectiv potrivit pentru tine.

Totul începe de la valorile dumneavoastră fundamentale, deoarece ele impulsionează acţiunile pe care le întreprindeţi zilnic. Iar acestea izvorăsc din scopul dumneavoastră central în viaţă – care vă spune imediat de ce membrii turmei rămân toată viaţa fraieri, bolnavi şi faliţi.

Nu spun toate acestea cu intenţia de a fi răutăcios sau arogant, ci pur şi simplu pentru că asta-i realitatea. Cei mai mulţi oameni trec prin viaţă chinuiţi, doar reacţionând la evenimentele din jurul lor, fără să înţeleagă că ei ajută la crearea respectivelor evenimente. Precum o corabie zgâlţâită de furtună, ei se văd „îmbrânciţi" de circumstanţe exterioare. Sunt aidoma unor obiecte mărunte

supuse furiei universului, care n-au nicio putere de a controla forţele din jur.

Cei mai mulţi oameni n-au nici pe departe sănătatea ideală. Ba chiar am putea estima că 90% din ei suferă de obezitate, de lipsă de energie, de o boală sau de o combinaţie a acestora.

Majoritatea oamenilor nu sunt nici pe departe bogaţi. Afirmaţia poate părea o inepţie, în lumina prosperităţii care pare să existe în ţări dezvoltate ca SUA, ori altele din Europa, Asia etc. Şi nu există nicio îndoială că s-au înregistrat progrese însemnate. Majoritatea celor consideraţi săraci în ţările respective nu numai că dispun de minimul necesar – hrană, adăpost şi îmbrăcăminte – , ci au de asemenea apă curentă şi canalizare, electricitate, servicii telefonice, încălzire, aer condiţionat şi, desigur, televiziune.

Dar în vreme ce aceşti oameni sunt foarte bogaţi potrivit standardelor din Lumea a Treia, adevărul este că pe mulţi îi desparte de faliment o simplă internare în spital sau două săptămâni de concediu fără plată. Nivelul datoriilor personale n-a fost niciodată mai ridicat, iar cel al economiilor personale n-a fost niciodată mai scăzut. Oamenii aceştia lasă impresia că sunt prosperi, dar în realitate sunt faliţi.

Şi în felul acesta ajungem la a treia problemă: prostia. Simplul fapt că cei mai mulţi oameni rămân toată viaţa bolnavi şi faliţi ne anunţă că ei nu sunt nişte minţi luminate.

Pentru a prezenta întregul adevăr, trebuie să vă mărturisesc că de fapt nu sunt chiar atât de

insensibil pe cât las impresia. Nu mă încântă că oamenii aceia duc o astfel de viaţă. Şi chiar dacă sunt de acord că mulţi s-au născut ca victime ale unor circumstanţe nefavorabile, nu cred că ei trebuie să rămână aşa.

Eu însumi m-am născut fraier, bolnav şi falit şi am trăit mult timp în realitatea respectivă. Dar în cele din urmă am reuşit să mă ridic deasupra ei, şi cred că oricine poate să facă la fel. De aceea am scris cartea aceasta şi de aceea mă implic în acţiunile pe care le desfăşor. Doresc ca oamenii să-şi însuşească prosperitatea care este dreptul lor prin naştere.

În multe locuri din cartea aceasta îi numesc pe oameni „fraieri", dar de fapt nu-i decât o strategie de marketing. Ea oferă mass-mediei posibilitatea de a înfiera ceva controversat şi astfel mesajul meu va ajunge în cele din urmă la milioane de oameni care au nevoie să-l audă.

Cei mai mulţi oameni nu sunt fraieri. Ei pur şi simplu nu ştiu ce le este disponibil, la fel cum n-am ştiut nici eu atâţia ani. Doresc ca dumneavoastră şi ei să simţiţi gustul unei vieţi de sănătate, abundenţă şi stimulare intelectuală. Să aşteptaţi fiecare zi cu nerăbdare, pasiune şi fericire.

Pentru aceasta însă, poate fi necesar să întreprindeţi o schimbare radicală în mentalitatea, credinţele şi opinia dumneavoastră despre viaţă. Poate fi necesar să vă găsiţi pentru prima dată un ţel în viaţă, ori să-l înlocuiţi pe cel pe care-l aveţi acum. Şi mai poate însemna că va trebui să vă modificaţi radical imaginea pe care o aveţi despre

dumneavoastră şi despre rolul pe care îl jucaţi în lume. Dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor bolnavi, faliţi şi ignoranţi, atunci vă definiţi prin rolul dumneavoastră (soţ, inginer, cântăreţ în filarmonică etc.) şi vă vedeţi ţelul ca fiind slujirea altora, contribuirea la binele superior sau îngrijirea celor din jur.

Iar asta este o nebunie!

Dacă vă definiţi prin rolul dumneavoastră (soţia lui Ray, soţul lui Becky, director de resurse umane etc.), atunci nu aveţi identitate personală... ceea ce înseamnă că aveţi un respect scăzut faţă de sine şi o opinie modestă despre dumneavoastră.

Şi dacă vedeţi că rolul dumneavoastră principal în viaţă este slujirea altora, probabil că sunteţi responsabil în mod direct pentru înfiinţarea a cel puţin trei filiale ale societăţii Co-dependenţii Anonimi. Vă spun cu toată convingerea că dacă scopul dumneavoastră principal în viaţă este de a-i sluji pe alţii, atunci aveţi o opinie foarte nefavorabilă despre propria persoană, nu credeţi că sunteţi valoros şi veţi avea parte în viaţă de un număr imens de lipsuri şi limitări. Iar dacă-mi veţi spune că unicul dumneavoastră scop aici, pe Pământ, este de a-l „sluji pe Dumnezeu", atunci cred că ar trebui să vi se pună cămaşa de forţă.

Poate că mă consideraţi un ateu materialist şi aţi putea replica la spusele mele prin ceva de felul: „Pentru a fi fericit, nu am realmente nevoie de toate lucrurile acestea exterioare. Nu-mi pasă de bani şi nici de chestiile materiale. Un automobil nu face altceva decât să te transporte din punctul

A în punctul B. Sunt mulţumit să locuiesc într-o colibă în pădurea ecuatorială şi să-i învăţ pe băştinaşi preceptele creştinismului. Dacă am destule fructe să mănânc şi un acoperiş de frunze împletite deasupra capului, mă declar mulţumit. Îi slujesc pe alţii şi nimic nu poate fi mai nobil. Îndeplinesc lucrarea Domnului şi voi fi răsplătit în viaţa de apoi."

Dacă gândiţi aşa după tot ce aţi citit până acum, nu mai are rost să continuaţi. Sunteţi pierdut în asemenea măsură, încât nu pot face nimic pentru dumneavoastră. Vindeţi-vă imediat toate bunurile şi dedicaţi-vă vieţii de ascet.

Să fiu sincer, cred că sunteţi nebun, dar vă respect dreptul de a fi ca atare.

Aş defini *nebunia* ca pe o boală a minţii care face o persoană inaptă de a se ocupa de propriile nevoi de satisfacţie emoţională şi supravieţuire.

Oamenii care-şi petrec existenţa frământându-se exclusiv pentru nevoile altora şi nu pentru ale lor nu sunt nobili, milostivi şi spirituali. Sunt pur şi simplu nebuni. Şi fiindcă ei nu se îngrijesc mai întâi de propriile lor nevoi, nu pot de fapt să-i ajute pe alţii într-un mod sănătos. Ei pot să-i consoleze, pot să participe la drama lor sau să le îngăduie co-dependenţa, dar nu pot să le ofere un ajutor real, semnificativ.

Sau, ca să repet o replică frecvent citată a unui personaj din *Sursa de inspiraţie* (*The Fountainhead*) de Ayn Rand: „Ca să spui «eu te iubesc», trebuie să ştii mai întâi cum să spui cuvântul «eu»".

Pentru a iubi pe altcineva, trebuie mai întâi să vă iubiţi pe dumneavoastră. Dar sunteţi realmente conştient ce înseamnă asta la nivelul aplicării practice? Rand afirmă că trebuie să vă trăiţi viaţa după trei valori fundamentale:

1. Scop
2. Motiv
3. Respect faţă de sine

Să legăm aceste trei valori de discuţia noastră despre egoism, despre satisfacerea mai întâi a propriilor dumneavoastră nevoi şi despre crearea unei vieţi fericite.

Consider că cel mai înalt scop moral al dumneavoastră trebuie să fie fericirea personală. Acesta este unicul mod sănătos de a trăi şi unicul care asigură supravieţuirea speciei şi bunăstarea majorităţii oamenilor. De fapt, este unicul mod onorabil de a derula orice relaţie!

Nu trebuie să vă sacrificaţi pentru alţii, deoarece aceasta înseamnă depravare. Este depravare, fiindcă cultivă o stare de corupere morală şi degradare. Este nesănătos, un simptom cert al bolii mentale. Sper să nu aveţi aşa ceva.

Acelaşi lucru este valabil pentru situaţia opusă: nu ar trebui să le cereţi altora să se sacrifice pentru dumneavoastră, deoarece este la fel de nesănătos şi depravat. Coruperea moralei altora nu este mai puţin dăunătoare decât coruperea moralei proprii.

Nu ajută pe nimeni dacă vă degradaţi pe dumneavoastră ori dacă-i degradaţi pe alţii. Şi exact asta

înseamnă sacrificarea dumneavoastră pentru alţii: autodegradare. În cartea *Atlas despovărat* (*Atlas Shrugged*), unul dintre personajele principale ale lui Ayn Rand este întrebat: „Care-i cel mai depravat tip de om?". Răspunsul poate să-i surprindă pe cei mai mulţi dintre noi, deoarece nu este ucigaşul, violatorul sau alt agresor sexual, ci „omul care nu are un scop în viaţă".

Când a fost întrebată într-un interviu de ce a sugerat răspunsul respectiv faţă de alte posibilităţi, Rand a spus: „Întrucât aspectul acela al caracterului uman stă la baza tuturor relelor pe care le-ai amintit în întrebarea ta şi le cauzează. Sadismul, dictatura sau orice altă formă de rău este consecinţa evadării omului din faţa realităţii. Este o consecinţă a eşecului său de a gândi. Omul fără scop în viaţă este un om care pluteşte în voia sentimentelor aleatorii sau a impulsurilor neidentificate şi care este capabil de orice rău, întrucât este lipsit de controlul vieţii sale. Pentru a-ţi controla viaţa, trebuie să ai un scop – un scop productiv." *

Când cel mai înalt scop moral al dumneavoastră este fericirea personală, atunci aveţi un motiv productiv – şi moral – pentru a exista. Acum urmează lucrul important: dacă *toţi* ar proceda aşa, lumea ar fi un loc mult mai bun! În loc de disfuncţionalitate, depravare şi co-dependenţă, aţi

---

* De la www.ellensplace.net/ar_pboy.html. (n.aut.)

avea sănătate, funcţionalitate şi relaţii de tip valoare contra valoare. Nimănui nu i s-ar cere să se sacrifice pentru altcineva. Aşa sunt create şi cultivate relaţiile sănătoase.

Următoarea valoare fundamentală importantă este conducerea vieţii în mod raţional. Asta înseamnă să analizaţi dacă lucrurile slujesc scopului dumneavoastră moral superior: perpetuarea fericirii personale.

Oamenii mă întreabă foarte frecvent: „De unde să ştiu dacă o convingere pe care o am este orientată spre lipsuri?". Este destul de simplu. Trebuie să vă întrebaţi: „Convingerea aceasta îmi slujeşte în vreun fel?"

Iar pentru a discerne acest lucru, vă folosiţi mintea raţională. Emoţiile sunt bune, reprezentând o parte esenţială din trăirea unei vieţi pline şi bogate. Dar o persoană realmente sănătoasă şi echilibrată emoţional va şti – sau se va sili să descopere – ce anume cauzează emoţiile respective. Între emoţiile dumneavoastră şi raţiune nu trebuie să existe nicio înfruntare.

Sigur că da, trebuie să vă îngăduiţi trăirea emoţiilor. În acelaşi timp însă, nu luaţi decizii care vă pot schimba viaţa bazându-vă exclusiv pe influenţa emoţiilor. Percepeţi-vă emoţiile, aflaţi ce anume le cauzează şi după aceea folosiţi-vă raţiunea pentru a decide ce este în favoarea binelui dumneavoastră superior.

Asta înseamnă că extindeţi situaţia spre încheierea ei logică şi vedeţi dacă rezistă din acest

punct de vedere – adică verificaţi şi vă asiguraţi că urmarea până la capăt a unui curs explicit de acţiune vă va face fericit. În caz contrar, este contraproductivă pentru existenţa dumneavoastră. Bineînţeles, aceasta ne conduce spre a treia valoare fundamentală: respectul de sine.

Unii oameni se acceptă şi sunt mulţumiţi în propria lor piele. De asemenea, ei se simt confortabil fiind egoişti şi asigurându-şi satisfacerea propriilor nevoi. Aceştia înţeleg că dacă se sacrifică pentru alţii îşi vor diminua propria fiinţă şi o vor degrada, ajungând în cele din urmă să nu mai fie de folos nimănui.

Apare astfel următoarea întrebare pe care o ridică mulţi: cum se aplică toate acestea în cazul iubirii şi al relaţiilor?

Iubirea este o formă a respectului de sine şi în acelaşi timp o expresie a valorilor dumneavoastră celor mai profunde. Vă îndrăgostiţi de cineva care împărtăşeşte aceste valori. Şi dacă iubiţi cu adevărat, asta înseamnă că persoana respectivă vă aduce fericire în viaţă. Cu alte cuvinte: *iubiţi persoana respectivă din motive pur egoiste şi personale!* Dacă nu aţi iubi din aceste motive, totul ar fi lipsit de sens. Dacă aţi iubi dintr-un motiv altruist, ar însemna că nu căpătaţi fericire sau plăcere personală, ci participaţi la relaţia respectivă pur şi simplu din compătimire pentru persoana în cauză, care vă îndeamnă să vă sacrificaţi propria persoană. Aceasta nu este iubire, ci nebunie disfuncţională.

Nu înseamnă că nu există milioane de oameni care ar accepta genul acesta de iubire „bolnavă",

superficială. Ba da, ele există. Însă aceia sunt oameni care doresc să rămână fraieri, bolnavi şi faliţi. Ei doresc doar să absoarbă fericirea, viaţa şi energia din corpul dumneavoastră. După aceea, când veţi fi la fel de lipsit de viaţă ca şi ei, vor fi fericiţi să ştie că împărtăşiţi aceeaşi mizerie.

Într-o relaţie sănătoasă, dumneavoastră alegeţi persoana pe care o iubiţi şi vă îndrăgostiţi de ea fiindcă vă aduce fericire în viaţă. Acesta este cel mai de seamă compliment şi cea mai mare cinstire pe care le puteţi aduce vreodată unui om: că îl iubiţi din motivul egoist al fericirii şi bucuriei pe care v-o aduce.

Toate acestea nu trebuie însă confundate cu hedonismul. Filozofia hedonismului învaţă că numai ceea ce este plăcut sau are consecinţe plăcute este bun în sine. Psihologia hedonismului susţine că întregul comportament este motivat de dorinţa pentru plăcere şi de evitarea durerii. Ar părea să sugereze că plăcerea este un standard pentru moralitate, ori nu este deloc aşa.

Ar însemna că toate valorile pe care le aveţi sunt morale, indiferent care ar fi ele. Nu contează dacă le alegeţi conştient sau inconştient, în mod raţional sau emoţional. V-aţi baza moralitatea pe capricii, pe imbolduri sau pe orice dorinţe aţi avea la momentul respectiv. Aşa ceva este în mod clar *amoral*.

Binele trebuie definit printr-un standard raţional al valorii. Plăcerea nu este o cauză primară, ci mai degrabă o consecinţă – consecinţa acţiunilor pe care le întreprindeţi pentru că aţi făcut o judecată raţională asupra valorii.

Să continuăm cu explorarea logică a acestei filozofii după care ne putem trăi viaţa. Mulţi se vor interesa despre slujirea altora şi donaţiile de caritate. Ei se întreabă dacă eu vreau cumva să afirm că n-ar trebui să-i ajute pe alţii ori să sprijine fundaţiile caritabile. În niciun caz nu susţin aşa ceva. Există totuşi credinţa (adesea încurajată de guverne şi de religia organizată) că aţi avea obligaţia morală de a-i ajuta pe cei mai puţin norocoşi ca dumneavoastră. Nimic nu poate fi mai fals. Aceasta este o altă convingere care-i menţine pe oameni fraieri, bolnavi şi faliţi.

Dacă vă trăiţi viaţa pe baza principiilor pe care le discutăm, puteţi foarte bine să-i ajutaţi pe alţii şi să contribuiţi la acte de caritate. Vorbind despre mine, principala reducere din declaraţia de impozit pe venit în ultimii 10 ani a fost asociată donaţiilor caritabile. Bănuiesc că situaţia se va menţine pentru restul vieţii mele. Şi i-am ajutat de multe ori pe alţii, oferindu-le sprijin, deşi nimeni n-a ştiut-o şi nici n-am căpătat reduceri ale impozitelor pentru asta. Criteriile pe care le folosesc în această privinţă sunt:

1. Persoana sau organizaţia să merite susţinerea.
2. Eu să-mi pot permite s-o fac.
3. Susţinerea respectivă să-mi producă fericire.

Doar aceste trei criterii determină cu cine şi unde îmi cheltuiesc banii destinaţi acţiunilor caritabile. Cu certitudine nu are nicio legătură cu cine are „cea mai mare nevoie" sau cu corectitudinea politică a cauzelor.

Susţin multe cauze – opera, orchestra simfonică, biserica mea, fundaţiile pentru protejarea faunei, prevenirea şi tratarea bolilor, căminele pentru cei fără adăpost, căminele pentru copiii plecaţi de acasă şi diverse burse. Am cumpărat calculatoare pentru întreprinzători în devenire, costume pentru cântăreţi aflaţi la început de drum şi cursuri de arte marţiale pentru orfelinate. Am înfiinţat burse universitare, am sponsorizat foarte multe echipe sportive de amatori şi am cumpărat cadouri de sărbători pentru sute de copii care altfel n-ar fi primit nimic.

Dar am făcut toate astea din *motive pur egoiste*! Le-am făcut pentru fericirea pe care mi-o aduceau mie.

Iar aceasta este destinaţia finală. Ştiţi exact ce anume vă aduce plusvaloare şi dă un imbold scopului care reprezintă o viaţă de fericire. Înseamnă să acceptaţi că trebuie să fiţi fericit şi să acţionaţi pentru atingerea fericirii, fără remuşcări. Respingeţi mentalitatea de turmă care vă înconjoară şi refuzaţi să cedaţi schemelor şi escrocheriilor care se înfruptă pe seama vinovăţiei dumneavoastră.

Autorul şi filozoful Ian Percy propune o ipoteză interesantă despre motivul pentru care atât de mulţi oameni nu au un scop în viaţă. El susţine că aceştia se feresc de a avea un scop, întrucât consideră că este ceva egoist, care se referă exclusiv la ei. Însă exact aşa trebuie să fie scopul dumneavoastră!

Ian spune: „Cunoaşterea scopului personal este lucrul cel mai important pe care-l puteţi face pentru

dumneavoastră; *simultan* şi *sinergic,* nu există o modalitate mai valoroasă pentru a-i sluji pe alţii. Problema este că oamenii cred că ar trebui să-i slujească pe alţii *fără* să-şi cunoască propriul lor scop... iar asta le secătuieşte sufletele şi le ruinează vieţile. De exemplu, dacă-i ajutaţi pe cei lipsiţi de adăpost fără ca asta să fie relevant pentru scopul vieţii dumneavoastră, vă veţi simţi secătuit şi exploatat. Dacă întreprindeţi aceeaşi activitate pentru că se conectează cu scopul vieţii dumneavoastră, vă va conferi energie şi vă va răsplăti cu satisfacţii pe măsură."

Privind la lumea din jur, este uşor să vedeţi oamenii ca pe nişte roboţi neajutoraţi şi servili. Majoritatea lor nu sunt decât muncitori-roboţi în colectiv, care-şi trăiesc vieţile de disperare tăcută. Suntem înconjuraţi de mediocritate, depravare şi teamă. Dacă însă priviţi mai în profunzime, veţi vedea altceva.

Veţi vedea eroismul unora ca Bill Cosby, care nu se sfiesc să spună adevărul. Veţi fi martorii sfidării legilor gravitaţiei de către Michael Jordan. Vă veţi minuna de triumful viziunii omenirii în faţa piramidelor, a podului Golden Gate şi a zgârie-norilor care se înalţă spre cer. Vă veţi bucura de operele lui Puccini, de romanele lui Hemingway sau de cântecele lui Prince. Veţi rămâne uimiţi de curajul unui tânăr sportiv care a rămas paralizat după un accident, de al cuiva care se luptă cu cancerul sau de al unei mame care-şi creşte singură copiii.

Veţi începe să recunoaşteţi nemărginirea spiritului uman şi măreţia de care suntem capabili.

Veţi înţelege că omul nu este în mod inerent slab şi neajutorat, ci devine aşa doar când refuză să-şi folosească mintea.

Şi veţi înţelege că şi dumneavoastră puteţi realiza lucruri măreţe, acţionând în lumina unor motive corecte. Puteţi fi îndrăzneţ, cutezător şi imaginativ, ducând o viaţă de sănătate, fericire şi abundenţă, iar în acelaşi timp puteţi să faceţi din lumea aceasta un loc mai bun. Aveţi capacitatea de a realiza toate acestea şi multe altele, când vă trăiţi viaţa cu un scop.

Există însă şi alt element vital pentru scopul vieţii: filozofia. Pe aceasta o vom explora în continuare.

Capitolul 10

FILOZOFIE PENTRU O VIAŢĂ PROSPERĂ

* * *

Puterea armoniei

* * *

Unul dintre elementele cele mai importante ale unei vieţi prospere este armonia. Armonia înseamnă să întreprindeţi acele acţiuni care vă vor duce acolo unde doriţi să ajungeţi (scopul dumneavoastră cel mai de seamă), acţionând cu integritate (conform principiilor importante pentru dumneavoastră) şi susţinând ceva în care credeţi (valorile care vă sunt dragi).

Pentru a învăţa cum să faceţi asta în viaţă, va trebui să ne avântăm într-o analiză filozofică, să explorăm relaţia dintre filozofie, scop, principii şi valori. Toţi aceştia sunt termeni familiari, dar trebuie să ne asigurăm că ştim despre ce vorbim.

Deşi sunt greu de deosebit, valorile şi principiile formează fundamentul general al oricărui lucru, aşa că vom începe de acolo. *Valorile* dumneavoastră descriu felul în care credeţi că ar trebui să funcţioneze lumea dacă totul ar fi ideal sau perfect. De fapt, chiar dacă lumea nu este perfectă, *veţi continua* să vă trăiţi viaţa potrivit acelor valori.

Principiile sunt modurile în care veţi aplica valorile în viaţa dumneavoastră. Cu alte cuvinte, ele sunt standarde morale sau etice după care vă poate fi măsurat *comportamentul* real. De exemplu, dacă recunoştinţa este o valoare a vieţii dumneavoastră, un principiu poate fi să donaţi cu regularitate zeciuiala la biserică.

Pentru a fi adevărate, atât valorile, cât şi principiile sunt destul de ferme, ba poate chiar „bătute în cuie". Evenimentele majore le pot schimba (întrebaţi pe oricine a avut o experienţă în pragul morţii sau un copil), însă dacă ele se modifică după cum bate vântul, dintr-un capriciu sau pentru că aşa este mai convenabil, atunci vă alegeţi cu alte probleme.

Scopul vieţii dumneavoastră este de a contribui la crearea unei lumi mai bune, ajutând-o să funcţioneze într-o măsură mai mare în concordanţă cu valorile şi idealurile dumneavoastră. Scopul dumneavoastră nu este doar o stare de fapt, ci reprezintă ceea ce veţi demonstra realmente în viaţa dumneavoastră.

Imaginaţi-vă situaţia în felul următor: lumea este un prânz comun mondial la care toată lumea contribuie cu câte ceva. Dumneavoastră *preţuiţi* mai mult ca orice legumele sănătoase şi nutritive şi aţi dori ca oamenii să le consume pe acestea într-o măsură mai mare decât alimentele „false". Ca atare *principiul* dumneavoastră este că veţi aduce numai mâncăruri de natură vegetală la acest prânz comun. *Scopul* – de a le arăta oamenilor cât de delicios

poate fi un prânz alcătuit exclusiv din legume şi zarzavaturi şi poate de a-i determina pe alţii să mai reducă din carbohidraţii şi zaharurile care-i îngraşă şi-i fac letargici.

Dacă toţi oamenii ar avea ca valoare fundamentală propria lor fericire şi ar acţiona pe baza principiilor care le îngăduie să fie realmente fericiţi, atunci am trăi într-o lume cu adevărat minunată!

A mai rămas să discutăm despre ceea ce se numeşte *filozofie*. Pe aceasta eu o definesc ca fiind un sistem logic de gândire – gândire critică – despre natura, cauzele şi principiile unui fenomen. În cazul de faţă, vorbim despre o filozofie pentru o viaţă de succes.

Cu o altă formulare, filozofia dumneavoastră reprezintă ansamblul format din valorile, principiile şi scopul dumneavoastră. Este funda care leagă cadoul. Pentru a vă atinge scopul în viaţă şi pentru a-i rămâne credincios, trebuie să trăiţi potrivit unei filozofii armonizate cu propria persoană. Totul trebuie să concorde. Filozofia dumneavoastră vă descrie scopul, care este bazat pe principiile dumneavoastră, care sunt fundamentate pe valorile dumneavoastră. Toate acestea alcătuiesc persoana care sunteţi în realitate.

Analizaţi comportamentul oricărui individ şi veţi sfârşi prin a ajunge la valorile lui reale şi la principiile lui de viaţă – nu la ceea ce afirmă el că ar fi principiile lui, ci la acelea care sunt *în realitate*. Cu alte cuvinte, credeţi numai în ceea ce faceţi. Orice altceva sunt numai vorbe. Dacă un individ care crede în principiul X se şi comportă în modul X,

spunem că el duce o viaţă armonioasă. Asta nu înseamnă că are o viaţă prosperă, ci doar armonioasă. Este totuşi un început bun; în continuare, va trebui să urmărim de asemenea şi prosperitatea.

Toţi oamenii trăiesc potrivit unor principii, indiferent dacă dumneavoastră vă plac sau nu principiile lor. Ar putea fi vorba despre „arde-l pe celălalt înainte să te ardă el pe tine" sau „fă altora numai ce ţi-ar place să-ţi facă ei ţie", dar ambele sunt principii. Acelaşi lucru este valabil şi pentru valori. Unii bărbaţi preţuiesc femeile inteligente, raţionale şi iubitoare, pe când alţii preţuiesc blondele cu sânii mari. Puteţi considera că unii dintre bărbaţii aceia sunt nişte porci dezgustători, dar nu puteţi spune despre ei că nu au valori.

Memele cu care aţi fost programat determină valorile la care ţineţi, principiile în care credeţi şi comportamentul pe care-l practicaţi. De exemplu, dacă sunteţi infectat cu mema că bogaţii mint, înşală şi fură, veţi aborda un parteneriat cu o persoană bogată cu intenţia de a obţine tot ce este mai bun de la ea, înainte de a se întâmpla lucrul invers. Nu aţi preţui integritatea, fiindcă nu aţi întrevedea nicio aplicare practică a ei. De fapt, probabil că în acest scenariu aţi preţui mai mult arta subterfugiului.

Poate că vi se pare o contradicţie şi vă întrebaţi cum ar putea cineva care crede că bogaţii mint, înşală şi fură să dorească să-i imite. Revenim astfel la conflictul despre care am discutat în capitolul 1: mintea conştientă doreşte ceva, iar mintea subconştientă poate acţiona complet opus.

De aceea, dacă doriţi să aveţi o viaţă prosperă, trebuie să examinaţi în ce anume credeţi – principiile pe care vă fundamentaţi comportamentul curent. Dacă principiile respective nu sunt utile pentru a vă duce spre scopul dumneavoastră superior (fericirea), examinaţi ce trebuie să schimbaţi şi în ce fel, fiindcă aţi deţinut dintotdeauna liberul arbitru de a proceda ca atare. După ce v-aţi clarificat principiile, vă puteţi trăi viaţa într-un mod armonios (puteţi face alegeri) şi în concordanţă cu principiile respective.

Dacă tânjiţi după prosperitate, trebuie să faceţi alegeri în concordanţă cu principiile care sunt în armonie cu prosperitatea – ceea ce înseamnă că sunt fundamentate pe integritate şi pe schimbul valoare contra valoare.

Lumea în care trăim este foarte complexă şi ne pune principiile sub semnul întrebării într-un fel în care n-a mai făcut-o până acum. Conflictul din Orientul Mijlociu, problemele de comerţ liber, abuzurile asupra drepturilor omului, cercetările privind celulele stem şi clonarea sunt exemple ale complexităţilor din epoca modernă ce ne pot determina să ne examinăm principiile cu un ochi critic. În fiecare an, progresul şi tehnologia creează noi şi complexe dileme politice, filozofice şi intelectuale.

Ca răspuns faţă de această situaţie, politicienii, mass-media şi societatea în general vorbesc adesea despre compromisuri. Ei doresc să vă facă să credeţi că lumea contemporană este atât de dificil

de abordat, încât valorile şi principiile nu mai funcţionează. Ei susţin că trebuie să facem mai multe compromisuri, astfel ca toţi să poată beneficia. Este ca şi cum v-aţi vârî picioarele în congelator şi capul în cuptor, pentru a obţine o medie convenabilă a temperaturilor.

Compromisul în privinţa principiilor este un motiv important pentru care atât de mulţi oameni sunt atât de confuzi, întrucât doar capacitatea dumneavoastră de a formula principii vă îngăduie să atacaţi eficient şi constructiv problemele vieţii contemporane. Principiile dumneavoastră sunt barometrul moral pe care-l folosiţi pentru a evalua problemele ce vă apar în cale şi pentru a decide care trebuie să vă fie comportamentul potrivit.

În multe cazuri, atunci când încălcaţi un principiu de dragul compromisului, rezolvaţi problema pe termen scurt, însă creaţi o complicaţie mai mare, care duce la probleme mai grele pe termen lung. Împingând lucrurile niţel mai departe, putem chiar afirma că acest comportament nearmonios vă relevă adevăratele valori şi principii, astfel că, dintr-un anumit punct de vedere, de fapt nu există nicio încălcare. Oricum aţi examina situaţia, *faptele* dumneavoastră nu vă susţin *vorbele*. (Apare conflictul dintre ceea ce credeţi că doriţi şi ceea ce doriţi în realitate.)

Când am deschis o agenţie de marketing direct în Europa Centrală, prima companie care ne-a abordat pentru a o reprezenta se ocupa cu producerea de ţigări. De fapt, a fost *singura* companie

care ne-a abordat. Ar fi fost uşor să validăm ori să justificăm acceptarea ei, mai ales când la orizont nu se întrevedea niciun alt client. Eu însă nu am dorit nici măcar o clipă s-o reprezentăm. Nu voi crea niciodată campanii de marketing pentru a promova ţigări, nici chiar pentru un comision de milioane de dolari.

Dacă vă amintiţi, prosperitatea soseşte în viaţa dumneavoastră prin umplerea unui vid. Vidul pe care l-am creat prin neacceptarea companiei de ţigări a deschis un loc pentru sosirea altor clienţi. Aspectul acela era însă irelevant. Decât să vând ţigări pentru ca agenţia mea de marketing să aibă succes, aş fi preferat mai degrabă să sap şanţuri. Filozofia mea de afaceri implică crearea de valori şi bunuri superioare pentru toţi cei implicaţi. N-am nimic împotriva producătorilor de ţigări sau a cumpărătorilor şi îmi doresc ca ei să aibă acest liber arbitru. Dacă m-aş fi implicat în marketingul ţigărilor, n-ar fi fost însă în armonie cu filozofia mea.

Atunci când vorbiţi despre urmărirea unui principiu, majoritatea turmei va începe să vă eticheteze cu termeni ca *încăpăţânat, obtuz, cu vederi înguste, nerealist* şi *rigid*. După aceea, va flutura argumentul despre complexităţile lumii contemporane care necesită mai multe compromisuri, mai multă flexibilitate şi o destindere a standardelor.

Inspirându-mă de la filozoful american Henry David Thoreau care a trăit în secolul al XIX-lea, mă voi mulţumi cu o majoritate de unu. Încercaţi această premisă pentru următoarele:

- Ca să fiţi fericit, trebuie să aveţi un scop.
- Ca să aveţi un scop, trebuie să aveţi valori personale.
- Valorile dumneavoastră creează o filozofie armonioasă după care să vă trăiţi viaţa.
- Filozofia dumneavoastră este armonioasă numai dacă trăiţi după principiile care o susţin.

Capacitatea minţii dumneavoastră raţionale este de a forma principii ce vă oferă mijloacele prin care să abordaţi probleme complexe. Nevoia de a acţiona pe baza unor principii raţionale este inevitabilă, dacă doriţi să duceţi o viaţă fericită, cu înţelesuri şi semnificaţii. Iar aceasta va necesita să vă utilizaţi raţiunea şi intelectul – nu emoţiile – , pentru a determina principiile după care trăiţi.

Să luăm de exemplu politica. Dacă trăiţi în Statele Unite şi vă consideraţi susţinător al Partidului Democrat sau al Partidului Republican, atunci nu trăiţi după principiile prosperităţii; acelaşi lucru se poate afirma dacă trăiţi în Australia sau în Marea Britanie şi votaţi pentru Partidul Laburist sau pentru Partidul Conservator. Nu mai trebuie spus (totuşi o voi face) că în cazul în care credeţi în socialism sau în comunism, vă plasaţi şi împotriva prosperităţii.

„Stai aşa", poate că veţi spune. „Ce legătură are prosperitatea cu afilierea mea politică? Şi, la urma urmelor, de ce bagi politica în chestia asta?"

Deoarece convingerile dumneavoastră politice vor dezvălui principiile după care trăiţi. Dacă credeţi realmente în adevărata prosperitate, atunci

înţelegeţi că ea este fundamentată pe câteva principii indestructibile, dintre care cele mai importante sunt dreptul la proprietatea privată şi dreptul de a vă păstra roadele muncii.

Dar *toate* partidele politice majore din lume, democraţi, republicani, conservatori şi laburişti deopotrivă, încalcă aceste principii. Ele vă vor expropria locuinţa şi o vor ceda unui dezvoltator privat care doreşte să construiască un cazinou sau un centru comercial – totul în numele binelui superior. Ele vă vor spune că nu puteţi fuma marijuana în propria dumneavoastră casă sau că trebuie să purtaţi centură de siguranţă atunci când vă şofaţi propria maşină. Ele vă vor opri un procentaj din venituri pentru a-şi finanţa programele sociale adresate turmei.

Evident, aceste oficialităţi guvernamentale vor susţine că acţionează în interesul vital al societăţii de a asigura prosperitate pentru toţi. Însă acţiunile lor încalcă principiile proprietăţii private şi dreptul de a vă păstra ceea ce aţi câştigat – aşa că, de fapt, sunt antiumanitate şi astfel antiprosperitate.

Desigur, aveţi dreptul de a fi republican sau democrat, dar nu puteţi spune că aveţi o filozofie armonioasă pentru prosperitate, deoarece principiile acelor partide (aşa cum le reflectă comportamentul) contravin prosperităţii. (Se creează astfel conflictul mental despre care am discutat în capitolul 1.)

Republicanii susţin că ei sunt partidul guvernării discrete. În acelaşi timp însă, principiile lor (comportamentul) de a încerca să legifereze ce

poate face o femeie cu propriul ei corp sau ce pot face nişte adulţi în propriul lor dormitor arată că, de fapt, ei doresc să vă conducă viaţa, astfel ca să respectaţi standardele *lor* morale.

Democraţii afirmă că sunt partidul omului mărunt, care se ridică împotriva intereselor celor bogaţi şi puternici. Însă ceea ce susţin ei, de pildă legile salariului minim, compensaţiile muncitorilor, legile antitrust, asigurările sociale şi multe alte reglementări, acţionează în realitate pentru a strangula creşterea domeniului de afaceri şi a numărului de slujbe, menţinându-i pe săraci în sărăcie.

De fapt, unicul partid politic care are un crez armonios cu principiile prosperităţii este Partidul Libertarian*. Filozofia libertarienilor este simplă, însă în acelaşi timp profundă. Ei afirmă că aveţi dreptul de a face orice doriţi, *atât timp cât nu încălcaţi drepturile altora.*

Doriţi să conduceţi motocicleta fără cască de protecţie sau să şofaţi maşina fără centură de siguranţă? Nicio problemă! Doriţi să fumaţi marijuana ori să vă injectaţi heroină? N-aveţi decât! Pe de altă parte, dacă îmi prădaţi locuinţa pentru a face rost de bani cu care să vă cumpăraţi heroină, încălcaţi drepturile *mele* de proprietate privată pentru a vă exercita drepturile dumneavoastră.

---

* Doctrină politică ce susţine libertatea deplină a indivizilor în toate chestiunile, fie ele civile, politice ori economice. Este descrisă adesea ca o variantă radicală a liberalismului. (n.trad.)

Similară este şi încercarea de a şofa sub influenţa heroinei, fiindcă mi-aţi putea lovi maşina sau m-aţi putea călca în timp ce merg pe stradă.

Prietenul meu Bob Burg adaugă o observaţie interesantă: unicul motiv pentru care un dependent de heroină ar avea nevoie să-mi jefuiască locuinţa pentru a obţine suficienţi bani ca să-şi satisfacă viciul îl constituie războiul dement împotriva drogurilor, care a crescut preţul acestora şi a oferit un stimulent pentru corupţie şi vânzările pe piaţa neagră – exact aşa cum a făcut prohibiţia din anii '20 în cazul alcoolului. Majoritatea oamenilor consideră că jafurile, violenţele şi ademenirea copiilor spre droguri de către dealeri sunt rezultate fireşti ale folosirii drogurilor. În realitate, ele sunt rezultate fireşti ale *interzicerii* folosirii drogurilor.

Să examinăm alt nivel. Libertarienii sunt de părere că guvernul trebuie să aibă numai trei domenii de responsabilitate:

1. Să întreţină o armată care să apere naţiunea împotriva unui atac.
2. Să întreţină o forţă de poliţie care să ne protejeze drepturile.
3. Să opereze un sistem de tribunale care să judece disputele.

Asta-i tot. Asta înseamnă că guvernul nu va conduce şcolile, spitalele, trenurile, reţeaua de autostrăzi şi nici nu va asigura o sumedenie de alte servicii la care am ajuns să ne aşteptăm. Toate acelea vor fi lăsate în seama liberei iniţiative.

Acest model de liberă iniţiativă este unica poziţie pe care o puteţi susţine pentru o guvernare, dacă trăiţi potrivit unei filozofii armonioase de prosperitate pentru toţi. Deoarece, aşa cum am discutat mai devreme, majoritatea beneficiilor pe care le asigură guvernul – aşa cum sunt reţetele gratuite de medicamente, şcolile publice, bursele pentru facultăţi şi aşa mai departe – se face de fapt pe seama drepturilor altor oameni. La nivelul cel mai elementar, aceasta nu este decât o taxă de tip Robin Hood („luăm de la bogaţi pentru a le da săracilor") aplicată persoanelor productive pentru a le susţine pe cele neproductive.

Cei mai mulţi oameni fac afirmaţii de felul „educaţia este un drept elementar al omului". Nu este adevărat, fiindcă unicul mod în care puteţi garanta tuturor o educaţie este de a lua bani cu forţa de la alţii (de exemplu, impozitele guvernamentale a căror neplată duce la amenzi sau condamnări la închisoare) pentru a plăti educaţia respectivă.

Mulţi vor susţine că asistenţa medicală esenţială este un drept al tuturor oamenilor. Nici asta nu-i adevărat, întrucât va trebui fie să-i siliţi pe medici şi asistente să lucreze pentru salariile obligatorii pe care le stabiliţi (o încălcare a drepturilor omului), fie să luaţi cu forţa bani de la alţii (încălcând drepturile lor) pentru a plăti medicii şi asistentele la nivelul lor uzual.

Ce înseamnă toate acestea din punctul de vedere al aplicării practice? Pentru mine, înseamnă

că la următoarele alegeri va trebui să-l votez pe candidatul libertarian, deoarece acea filozofie politică este armonioasă cu principiile de prosperitate şi fericire după care trăiesc eu.

„Stai aşa", îmi veţi zice. „În sondaje, candidatul tău libertarian este creditat numai cu 1% voturi. El n-are nicio şansă să câştige."

Ei bine, aici intervine majoritatea de unu. Dacă eu cred în principiile mele, *trebuie* să trăiesc în conformitate cu ele, altfel nu voi avea o busolă morală care să-mi călăuzească viaţa şi voi fi ca o frunză în bătaia vântului oportunităţilor, presiunilor şi norocului.

Pentru a fi prosper, trebuie mai întâi să fiţi fericit. Iar pentru a fi fericit, trebuie mai întâi să aveţi un scop, să ştiţi care este acesta şi să trăiţi într-un mod care să fie armonios cu el – chiar dacă este incomod, incorect din punct de vedere politic sau nepopular; chiar dacă sentimentele dumneavoastră vă trag în altă direcţie.

Primul meu seminar de lucru „Secretele sacre ale prosperităţii" s-a desfăşurat în Sidney, Australia. Am fost încântat să-l revăd acolo pe Peter, un vechi prieten şi un tip minunat. Peter îşi duce viaţa într-un scaun cu rotile. Totuşi, una dintre afirmaţiile pe care am făcut-o în acel seminar de lucru a fost aceea că dacă realmente credeţi în principiile prosperităţii, atunci n-aţi putea susţine niciodată legile ce impun posibilităţi de acces pentru scaunele cu rotile în locuri private, ca hoteluri, magazine şi restaurante. Fiindcă dacă-i impuneţi unui restaurant să facă aşa ceva înseamnă

să interveniţi asupra drepturilor proprietarului. Acesta va fi silit să cheltuiască sume suplimentare pentru a construi o rampă, săli de baie mai mari şi alte facilităţi pe care poate că nu şi le permite.

„Haide, zău, Randy", aţi spune dumneavoastră. „Ce fel de ticălos ai fi ca să-i refuzi lui Peter dreptul de a mânca în restaurantul în care doreşte? Ce naiba, la urma urmelor nu-i vorba decât despre o rampă şi nişte bare de protecţie! Care ar fi marile dificultăţi? Oamenii în scaune cu rotile au acelaşi drept ca toţi ceilalţi să mănânce în restaurante."

De fapt, această ultimă afirmaţie este falsă. Nu puteţi fi în armonie cu principiile de prosperitate dacă insistaţi că persoanele în scaune cu rotile au dreptul să mănânce în orice restaurant ar dori, pentru că în felul acesta ar însemna să încălcaţi drepturile proprietarilor respectivi de restaurante.

Şi nu uitaţi: dacă doriţi să duceţi o viaţă de fericire, atunci filozofia dumneavoastră trebuie să fie armonioasă şi să poată fi extinsă până la concluzia ei logică.

Atunci când am ridicat subiectul impunerii prin lege a obligaţiei restaurantelor de a asigura acces scaunelor cu rotile în Sidney, practic toată sala a considerat că era o lege bună şi o utilizare corectă a puterii guvernamentale. Am întrebat după aceea dacă cineva dintre cei aflaţi în sală derula afaceri din propria sa locuinţă. Cam 45% din audienţă a ridicat mâna. Am întrebat apoi câţi aveau rampe pentru scaunele cu rotile pentru acei clienţi care ar fi putut dori să vină personal pentru a cumpăra un produs de la ei. Niciunul nu avea.

După aceea am întrebat câţi aveau site-uri Web pe care să-şi promoveze afacerea. Aproape toţi cei din sală au ridicat mâna. I-am întrebat câţi dintre ei aveau transpuneri audio ale tuturor materialelor scrise de pe site, astfel ca orbii să nu fie discriminaţi dacă navigau pe Internet. Toţi au coborât mâinile.

„Împingi lucrurile prea departe", spuneţi dumneavoastră. „Exagerezi, pentru a discredita situaţia." Nu, deoarece chiar acum această lege antidiscriminatorie înaintează prin sistemul legislativ american în vederea votării finale.

Aşadar, cât de armonioasă este filozofia dumneavoastră? Cum puteţi nega dreptul unui orb de a accesa toate materialele de pe site-ul dumneavoastră Web, dacă consideraţi că persoanele în scaune cu rotile au drept de acces în toate clădirile? Unde ar ajunge filozofia dumneavoastră, dacă aţi duce-o la următorul ei nivel logic?

În meniurile McDonald's stă scris că la cerere sunt disponibile liste de meniuri formate exclusiv din fotografii. S-a oprit însă cineva să se gândească la faptul că persoanele analfabete n-ar putea citi mesajul acela folositor? Sau ce părere aveţi despre instrucţiunile în alfabet Braille de la bancomatele pentru automobile? Ele există. Dar v-aţi întrebat vreodată cum ar putea şofa un orb până acolo?

Aceste exemple sunt realmente cretine, însă adevărate. Asta se întâmplă atunci când guvernul le impune oamenilor ce să facă cu proprietăţile lor private.

Să revenim la armonia cu filozofia dumneavoastră: dacă credeţi că guvernul ar trebui să se

asigure că nicio afacere privată n-ar trebui să fie discriminantă faţă de nimeni, care este prelungirea logică a acestei opinii? Nivelul următor înseamnă că în loc de a fi capabil să începă o afacere vânzând produse Avon sau Mary Kay pentru câteva sute de dolari, un individ va avea nevoie de rampe pentru scaunele cu rotile, o sală de baie suplimentară, conţinut audio pe site-ul Web, meniuri cu fotografii pentru analfabeţi, translatori pentru surdo-muţi şi cine mai ştie ce altceva.

Pentru a începe o afacere simplă de acasă, o tarabă cu crenvurşti sau un stand cu limonadă, aveţi nevoie brusc de 50.000 de dolari. Costul iniţial este atât de mare, încât devine prohibitiv pentru majoritatea oamenilor. Drept urmare, inovarea îşi încetineşte ritmul, multe slujbe nu mai sunt create niciodată şi toată lumea suferă. Şi de fapt, cei mai afectaţi sunt săracii şi cei cu dizabilităţi!

Costul taxelor de începere ale oricărei afaceri devine atât de mare, încât singurii care şi-l pot permite sunt indivizii deja bogaţi. Săracii vor rămâne împotmoliţi la o unică opţiune: aceea de a munci mereu pentru bogaţi. Iar persoanele cu orice fel de probleme fizice vor dispune practic de şi mai puţine opţiuni, din cauza acestei diminuări drastice a concurenţei.

Din punct de vedere emoţional, doresc ca Peter (sau prietenul meu W. Mitchell) să poată prânzi cu mine în orice restaurant ar dori şi să nu fie nevoit să-şi facă griji că nu-i va încăpea scaunul cu rotile. Trebuie să mă ridic însă mai presus de sentimentele respective şi să examinez principiul implicat. Şi pur

şi simplu nu-i corect ca guvernul să le impună proprietarilor de restaurante private să aibă facilităţi de acces pentru handicapaţi pe proprietăţile lor.

Dacă aveţi o filozofie armonioasă de fericire şi prosperitate, trebuie să apăraţi dreptul proprietarului privat de a nu cheltui banii aceia suplimentari. Judecând prin prisma marketingului, este probabil o decizie proastă pentru el, dar trebuie să-i apăraţi dreptul de a lua decizii proaste pentru proprietatea sa privată.

Asta înseamnă de asemenea să-i susţineţi dreptul de a pune în vitrină anunţuri ca „Fără homosexuali", „Nu servim evrei" sau „Accesul asiaticilor interzis". Fiindcă dacă el cheltuieşte 100.000 de dolari pentru a construi un restaurant pe proprietatea lui privată, are dreptul de a servi pe cine doreşte – şi numai pe cine doreşte. Dumneavoastră nu aveţi dreptul de a mânca acolo numai pentru că vreţi asta, dacă dreptul dumneavoastră poate fi împlinit doar prin încălcarea dreptului său.

Nu mă înţelegeţi greşit. Cred că ar fi absolut oribil pentru cineva să procedeze în felul acesta şi astfel de acţiuni ar reflecta cu certitudine o lipsă de gândire din partea acelei persoane. Însă filozofia după care trăiesc îmi cere să-i susţin dreptul de a alege clienţii pe care vrea să-i servească.

„Stai aşa", spuneţi dumneavoastră. „Atunci cum vor mânca persoanele în scaune cu rotile (sau homosexualii, asiaticii etc.)?" Răspunsul este simplu: eliminaţi guvernul din ecuaţie şi piaţa liberă se va îngriji singură de toate.

Restaurantele şi hotelurile elegante vor înţelege că este o afacere bună să aibă acces pentru handicapaţi, astfel încât să poată servi mai mulţi clienţi şi să-şi crească profiturile. Vor apărea site-uri Internet şi asociaţii care să-i anunţe pe oamenii din comunităţi specifice unde pot găsi restaurante şi hoteluri care să corespundă nevoilor lor. Lucrul acesta se întâmplă deja pentru proprietarii de animale de companie. Înainte de a pleca într-o călătorie, ei se interesează on-line care hoteluri de pe traseul lor îi acceptă cu animalele.

Cred că veţi vedea acelaşi lucru întâmplându-se în continuare pentru fumători. În prezent există atât de multe locuri pentru nefumători, încât se va dezvolta o puternică piaţă de nişă pentru localurile care se ocupă de fumători... atât doar că există o problemă: guvernul continuă să emită legi despre ce pot face oamenii pe proprietăţile lor private şi, dacă actuala tendinţă continuă, în curând niciun hotel nu va mai accepta să se fumeze în camerele sale.

Să ne ridicăm, din nou, deasupra sentimentelor şi să examinăm principiul implicat. Eu nu fumez, nu vreau ca altcineva să fumeze lângă mine şi nu vreau o cameră de hotel care să miroasă ca o scrumieră. Dar voi apăra cu toate puterile dreptul unui proprietar de hotel privat de a oferi facilităţi pentru fumat, dacă sunt dorite, fiindcă dacă veţi permite guvernului să-i încalce drepturile, data viitoare vă va încălca drepturile dumneavoastră.

Legile antidiscriminatorii pentru afacerile şi proprietăţile private sunt de fapt antiumanitate şi astfel antiprosperitate.

Proprietatea publică este cu totul altceva. Când guvernul construieşte o poştă, un spital sau o autostradă, acestea trebuie să fie accesibile tuturor oamenilor, întrucât toţi au contribuit la plătirea lor. (În acelaşi timp însă, consider că guvernul n-ar trebui să se ocupe de construirea de poşte, spitale sau autostrăzi.)

Să ducem acum filozofia dumneavoastră cu un pas mai departe şi s-o testăm dacă mai rămâne armonioasă. Vă voi pune aceeaşi întrebare pe care am adresat-o studenţilor mei în Sidney.

I-am întrebat câţi credeau că prostituţia ar trebui legalizată. Cam trei sferturi din cei aflaţi în sală au fost de acord cu legalizarea prostituţiei. (Apropo, în Australia, prostituţia *este* legalizată.) După aceea i-am întrebat câţi credeau că drogurile ar trebui legalizate. Foarte puţine mâini s-au ridicat.

Le-am spus atunci ceea ce vă voi spune şi dumneavoastră: dacă aveţi o filozofie armonioasă spre prosperitate, atunci trebuie să susţineţi necondiţionat dreptul cuiva de a oferi servicii sexuale în schimbul banilor sau dreptul de a plăti pentru servicii sexuale, ca şi dreptul cuiva de a vinde cocaină, marijuana sau metadonă ori de a folosi el însuşi drogurile respective.

Este irelevant faptul că dumneavoastră apreciaţi că drogurile sunt dăunătoare. Nu contează dacă religia dumneavoastră susţine că relaţiile sexuale n-ar trebui să se consume în afara căsniciei. Contează doar principiile pe care se fundamentează filozofia dumneavoastră. Iar fericirea şi pros-

peritatea trebuie să se fundamenteze pe libertatea oamenilor de a alege şi pe dreptul lor de a face lucrurile care le plac, *atâta timp cât în felul acesta nu încalcă drepturile altora.*

Dacă îi acordaţi guvernului puterea de a vă spune că nu puteţi fuma marijuana în casa dumneavoastră sau că nu puteţi angaja prestatori de servicii sexuale, mai este doar un pas mic până ce guvernul va interzice unele cărţi, va cenzura presa şi va crea un stat poliţienesc.

Dacă credeţi că guvernul ar trebui să asigure educaţie tuturor copiilor sau medicamente gratuite tuturor pensionarilor, ori dacă sunteţi de părere că toţi oamenii au dreptul la o slujbă bună, trebuie să înţelegeţi că „drepturile" acelea au un preţ. Dacă consideraţi că treaba guvernului dumneavoastră este de a promulga legi care să vă protejeze de a cumpăra suplimente nutritive care conţin efedrină, care să vă interzică să efectuaţi salturi în gol cu coarda elastică sau să vă acorde o despăgubire când vă pierdeţi slujba... atunci trebuie să înţelegeţi că preţul care trebuie plătit este mult mai serios.

Guvernul nu poate fi responsabil pentru prosperitatea dumneavoastră, tot aşa cum medicul de familie nu poate fi responsabil pentru sănătatea dumneavoastră sau la fel cum biserica/templul/sinagoga de care aparţineţi nu pot fi responsabile pentru spiritualitatea dumneavoastră. Dacă doriţi să fiţi prosper, trebuie să vă asumaţi responsabilitatea respectivă.

Vă sugerez insistent să vă gândiţi serios la problemele acestea, întrucât ele vor releva dacă vă

duceţi viaţa potrivit unei filozofii armonioase sau dacă plutiţi fără ţintă, renunţând la principii atunci când devin incomode.

Sunt absolut convins că vor exista unii care mă vor acuza de afirmaţia că unicul mod în care puteţi atinge prosperitatea este să-i votaţi pe libertarieni, să fumaţi marijuana şi să apelaţi la prostituate. Şi chiar dacă poate fi un mod de viaţă interesant, eu nu pe acela îl susţin. Eu încerc să vă zgâlţâi din zona dumneavoastră de confort şi să vă determin să gândiţi din nou.

Cred că Ayn Rand a fost sclipitoare... cu cel puţin 75 de ani înaintea vremurilor ei. *Atlas despovărat, Sursa de inspiraţie, Filozofie: cine are nevoie de ea?* (*Philosophy: Who Needs It*) şi *Virtutea egoismului* sunt lecturi obligatorii pentru toţi cei care privesc cu seriozitate succesul şi fericirea. Nu sunt totuşi de acord cu toate ideile ei şi nici dumneavoastră nu trebuie să fiţi. Pe de altă parte, sincer vorbind, unii dintre cei pe care-i văd căutând să avanseze prin intermediul libertarienilor mi se par bizari. Am senzaţia că ei au pierdut legătura cu principiile fondatoare ale partidului.

Iar dacă veţi accepta fără niciun comentariu absolut toate spusele mele, atunci nu veţi face altceva decât să treceţi de la o mentalitate încătuşată la alta. Dacă veţi studia ceea ce sugerez, dacă îmi veţi analiza critic ideile şi apoi vă veţi dezvolta o convingere proprie, atunci vă veţi afla pe drumul spre prosperitate.

Dacă convingerile dumneavoastră vă slujesc cu adevărat, ele vor supravieţui examinărilor critice

sănătoase. Prevedeţi-vă timp şi exploraţi valenţele unora dintre resursele, oamenii şi ideile pe care le-am sugerat aici şi decideţi singur. Am creat o pagină care oferă şi mai multe informaţii şi resurse despre aceste subiecte; veţi găsi detalii la sfârşitul cărţii. Vizitaţi resursele de acolo şi învăţaţi mai multe despre subiectele pe care eu le consider esenţiale pentru prosperitatea personală.

După ce veţi înţelege importanţa critică a valorilor şi principiilor, şi după ce vă veţi dezvolta o filozofie armonioasă bazată pe ele, vă veţi putea clădi o viaţă care să aibă un scop, un înţeles şi să vă aducă fericire. Iar aceea este o viaţă plăcută, pe care merită să o trăiţi. Să discutăm acum despre felul în care puteţi să legaţi toate acestea laolaltă...

Capitolul 11

ASAMBLAREA ELEMENTELOR PENTRU SĂNĂTATE, FERICIRE ŞI PROSPERITATE

* * *

Deveniţi deştept, sănătos şi bogat!

* * *

Lucrând cu oamenii, pentru a-i ajuta să-şi făurească succesul, bogăţia şi fericirea, am observat un fir comun în istorisirile lor. Ei vin la mine, crezând că-i ţine în loc teama de eşec. În majoritatea cazurilor, descoperim că, de fapt, îi opreşte teama de succes.

Ei se tem că dacă vor avea succes, prietenii şi rudele nu le vor mai fi apropiaţi. Ei se tem că dacă vor deveni bogaţi, nu vor ajunge în rai. Ei cred că obţinerea unei mari avuţii va atrage probleme şi mai mari. Ei suferă de îndoială de sine, întrebându-se dacă nu cumva succesul îi va transforma în parteneri de viaţă indiferenţi sau în părinţi neglijenţi.

În realitate, nu se tem de eşec, ci îi împietreşte posibilitatea succesului. De aceea, în subconştient, ei acţionează pentru a-şi sabota propriul succes.

Teama de succes este produsul secundar al respectului de sine redus şi un rezultat direct al

programării pe care am discutat-o în toată cartea de faţă – teama cu care vă alegeţi când sunteţi infectat de convingerile fundamentale ale turmei. De atâta vreme membrilor turmei li s-a spus *ce anume* să gândească, încât ei nu mai ştiu *cum* să gândească singuri.

Pentru a scăpa de gândirea de turmă, trebuie să deveniţi un gânditor critic şi să nu acceptaţi nimic ca fiind de la sine înţeles, ci să fiţi dispus să adoptaţi şi poziţii contrarii. Trebuie să treceţi totul prin filtrul întrebărilor. Nu acceptaţi ca fiind adevărat nimic din ce nu vă conduce spre prosperitate, întrucât dacă nu vă duce într-acolo nu este real, ci o informaţie cronată răspândită prin intermediul memelor. Trebuie să puteţi sesiza deosebirile.

Motivul pentru care cei mai mulţi oameni duc o viaţă de disperare tăcută este faptul că sunt incapabili de discernământ. Motivul pentru care Bill Gates este miliardar este faptul că poate discerne ceea ce alţii nu pot. El pune toate lucrurile sub semnul întrebării: „Ce-ar fi dacă?", „De ce?", „De ce nu?". El poate discerne deosebirea dintre a face ceva fiindcă este logic şi a face ceva fiindcă „toţi procedează în felul acesta".

Bill Gates este dispus să adopte poziţii contrarii. La fel au fost Henry Ford, J. Paul Getty, Andrew Carnegie, Leonardo da Vinci, Guglielmo Marconi, Thomas Edison, Albert Einstein, Ayn Rand şi nenumăraţi alţi gânditori sclipitori, ale căror nume nu le vom cunoaşte niciodată. Oamenii de succes nu gândesc ca gloata, ci pun totul sub semnul întrebării.

Deoarece aminteam de Bill Gates, să comparăm felul în care gândeşte el cu felul în care gândeşte majoritatea oamenilor.

Pe când aşteptam într-un aeroport, am cumpărat revista *Fortune*. Conţinea un articol de fond scris de Stuart Alsop, care îl critica pe Gates şi compania Microsoft. Sub titlul „Dreptul de a reglementa", articolul respectiv perpetua afirmaţia potrivit căreia Microsoft este un monopol şi se declara în favoarea acţiunii antitrust a guvernului american iniţiată împotriva companiei şi a preşedintelui ei, Gates.

Aceasta este o gândire tipică de turmă. Microsoft şi Bill Gates – ce ţintă uşoară şi aproape sigur populară pentru restul turmei! Cei mai mulţi oameni sunt încântaţi să accepte opinia că Microsoft este „fruntea" monopolurilor, care distruge totul din calea sa până când va controla întreaga lume. Iar Gates este unul dintre cei mai bogaţi oameni din lume, aşa că reprezintă ţinta perfectă pentru mentalitatea de invidie şi gelozie.

Când Alsop scrie un articol ca acesta, îşi dovedeşte lipsa de înţelegere faţă de felul în care funcţionează realmente capitalismul şi libera iniţiativă, demonstrând cât este de infectat cu memele lipsurilor. Iar faptul că o revistă ca *Fortune* – care ar trebui să fie un simbol al liberei iniţiative – publică asemenea idioţenii socialiste vă arată cât de atotpătrunzătoare au devenit memele lipsurilor.

Când cineva a întrebat-o pe Ayn Rand de ce americanii sunt antiintelectuali, ea a răspuns: „Pentru că intelectualii Americii sunt antiame-

ricani". Articolul despre care am amintit este o demonstraţie perfectă în această privinţă. O revistă care a fost înfiinţată de unul dintre cei mai de succes exponenţi ai liberei iniţiative, dedicată ţelului de a fi un forum pentru idei care să promoveze dezvoltarea sistemului liberei iniţiative, susţine în realitate o acţiune care ar fi mai potrivită unui regim comunist.

Care, mai exact, este infracţiunea săvârşită de Microsoft? Bill Gates şi compania sa au creat un software pe care milioane de oameni doresc să-l folosească. Microsoft a făcut posibil ca oameni din toată lumea – indivizi ca mine, lipsiţi de cunoştinţe în domeniul calculatoarelor – să utilizeze calculatoarele pentru a-şi îmbunătăţi vieţile în foarte multe moduri. Dar, potrivit guvernului american, adevărata „infracţiune" a fost faptul că Microsoft şi-a introdus browserul pentru Internet în sistemul de operare, sugrumând astfel concurenţa şi creând un monopol.

Să preluăm această logică întortocheată şi s-o aplicăm în alt scenariu. Să presupunem că eu şi un conferenţiar celebru pe plan mondial susţinem seminare în Chicago în aceeaşi zi. Eu ofer un CD gratuit fiecărui participant la seminarul meu. Oare celălalt conferenţiar ar trebui să mă acţioneze în judecată? Să adreseze guvernului o petiţie? El ar putea invoca practici incorecte sau constrângeri aplicate comerţului şi ar putea susţine că am monopolul produselor mele. Sau ar putea şi el să ofere un CD gratuit la seminarul său. Sau, şi mai bine, ar putea oferi două CD-uri gratuite!

Guvernul nu trebuie să promulge legi referitoare la ceea ce pot oferi companiile, să le controleze preţurile ori să le determine valoarea produselor. Dacă lăsaţi libera iniţiativă să acţioneze, ea se va îngriji singură de client. Concurenţa este cea care menţine preţurile scăzute şi valorile ridicate.

Dacă priviţi cu seriozitate succesul, Bill Gates ar trebui să fie unul dintre eroii din vârful listei dumneavoastră. Iar Microsoft ar trebui să fie tratată de guvernul SUA drept ceea ce este – o adevărată poveste de succes american.

Este uşor ca Microsoft să fie descrisă ca monstrul miliardar care devorează tot ce întâlneşte în cale. Asta doresc Alsop şi mare parte din mesajele mass-media să vă facă să gândiţi. Sunt ţinte imediat accesibile, care se adresează muncitorului tipic. Însă atacurile acestea ignoră un lucru foarte simplu.

Microsoft este o companie înfiinţată de doi tineri care au abandonat facultatea, fiindcă aveau o idee şi un vis. Bill Gates şi Paul Allen au creat o companie bazată pe împlinirea unei nevoi prin inovare şi au atras persoane ca Richard Brodie şi mii de alţi oameni inteligenţi.

Nu reglementările guvernamentale vor controla în cele din urmă compania Microsoft, ci faptul că, în această clipă chiar, în toată lumea există şi alţi tineri sclipitori care stau undeva într-o cameră de cămin, fără să aibă nimic altceva decât cutii goale de pizza, dar care vor veni cu următoarele realizări de software, dintre care unele ar putea trece în uitare programele şi sistemele de operare Word, Excel, Explorer sau chiar Windows. Şi vor face

acest lucru fiindcă sunt impulsionaţi de dorinţa de a trăi visul american, aşa cum este acesta personificat de Gates, Allen şi miile de milionari creaţi de Microsoft.

În acelaşi timp însă, dacă citiţi revistele de afaceri şi cele dedicate domeniului calculatoarelor, veţi deveni treptat programat cu ideile că Microsoft este o companie ticăloasă, iar Gates este inamicul. De aceea trebuie să manifestaţi discernământ. Puneţi sub semnul întrebării tot ce citiţi şi auziţi. Analizaţi motivele pentru care turma gândeşte aşa cum gândeşte. Şi gândiţi cu mintea dumneavoastră.

Cu ani în urmă am trăit cu o femeie pe care o chema Aura. Într-o zi, pe când stăteam amândoi pe sofa, m-a rugat să-i dau poşeta, care se afla pe scaunul de lângă mine. Şi-a luat din poşetă obiectul de care avea nevoie şi mi-a restituit-o, iar eu am aşezat-o pe podea lângă mine.

– Nu, nu, nu! a exclamat ea.

– Ce-i? Ce-i, ce s-a-ntâmplat? am întrebat, ridicând repede poşeta.

– Poşetele nu se pun pe podea, mi-a replicat ferm.

– Scuză-mă, am spus şi am aşezat poşeta înapoi pe scaun.

După câteva secunde, am izbucnit în râs. Aura a dorit să ştie ce era atât de amuzant.

– „Poşetele nu se pun pe podea"? am repetat. Pare ceva ce ar fi spus bunică-ta. În plus, explică-mi şi mie, te rog, *de ce* poşetele nu se pun pe podea?

Ea s-a gândit câteva clipe, apoi a început să râdă. Nu avea niciun răspuns. Îşi amintea doar că,

pe când era fetiţă, pusese poşeta mamei pe podea şi primise aceeaşi admonestare. Nu-şi dăduse niciodată seama că programarea îi fusese implementată în mintea subconştientă până după 20 de ani, când apăruse o situaţie în care repetase papagaliceşte ce i se spusese.

Începem să învăţăm lucruri chiar înainte de a umbla pe picioare şi, în general, până la vârsta de 10 ani imaginea lumii ne este bine formată. Majoritatea oamenilor nu înţeleg niciodată că această imagine le-a fost stabilită din exterior şi în tot cazul n-o pun niciodată sub semnul întrebării. Oamenii fericiţi, oamenii de succes *o pun sub semnul întrebării.*

Nu cu mult timp în urmă, telefoanele celulare erau o imposibilitate. Când Marconi a sugerat ideea radioului, a fost considerat nebun. Şi Edison? Toţi ştiu ce idee zănatică a fost becul electric. Însă „toţi" se înşală adesea.

Sunt convins că nivelurile cele mai înalte de succes în sport, afaceri şi viaţă provin nu atât din îndemânări, educaţie şi abilitate, cât din mentalitatea persoanei care atinge nivelurile respective. Un asemenea succes necesită adesea o gândire contrară celei de turmă şi necesită *întotdeauna* să vă analizaţi convingerile din toate punctele de vedere.

Când vă puneţi sub semnul întrebării convingerile, vă puneţi sub semnul întrebării limitările. Dacă convingerile vă slujesc, ele pot rezista examinării. Dacă însă nu rezistă, puteţi să

renunţaţi la ele şi să le înlocuiţi cu cele care vă slujesc *cu adevărat*.

Iată câteva exemple: poate că aveţi convingerea că este greu să reuşiţi în viaţă fără educaţia primită în facultate, că pentru a face bani aveţi nevoie de bani, că în oraşul dumneavoastră este greu de făcut afaceri şi/sau că cei din rasa dumneavoastră întâmpină mai multe obstacole în cale.

Puteţi descoperi că aceste convingeri nu vă slujesc şi decideţi să le înlocuiţi cu altele care vă sunt de folos. Unele exemple de convingeri înlocuitoare sunt:

- Bill Gates şi Paul Allen au avut succes fără să fi terminat facultatea. Şi eu pot avea succes.
- Pentru a face bani, ai nevoie doar de o idee măreaţă.
- Oamenii din oraşul meu au avut întotdeauna succes. Asta înseamnă că şi eu pot avea succes.
- Multe persoane din rasa mea au succes; nimeni nu mă poate împiedica, în afară de mine.

Punând sub semnul întrebării situaţia curentă, preîntâmpinaţi posibilitatea de a cădea în mentalitatea de victimă şi de a dezvolta temeri, îndoieli de sine şi lipsuri. Recunoaşteţi că egoismul este o virtute, nu un rău, aşa cum îl cred masele. Înţelegeţi că rolul de Robin Hood pe care-l joacă guvernul face de fapt rău tuturor.

Subiectele pe care le-am examinat sunt destul de importante şi de fapt n-am reuşit decât să le trec în revistă în mod superficial. Sarcina dumneavoastră este de a săpa mai adânc, de a studia

mai mult, de a vă confrunta convingerile şi a le pune sub semnul întrebării, pentru că aşa apar salturile calitative. Dacă veţi deveni un gânditor critic şi vă veţi dezvolta discernământul, puteţi să evadaţi din rutina zilnică de supravieţuire a turmei şi să pătrundeţi în tărâmul ameţitor al satisfacţiei de sine.

Am scris această carte pentru a vă zdruncina convingerile, pentru a vă ameninţa şi, cel mai important, pentru *a vă determina să gândiţi*! Nu mă aştept să acceptaţi toate spusele mele ca fiind corecte. Dacă veţi proceda aşa, atunci nu mi-am atins scopul. Dacă însă veţi reflecta la aceste probleme – dacă vă veţi angaja într-o gândire critică reală pentru a determina ce anume este bun pentru dumneavoastră – , atunci mi l-am atins.

Pentru a crea o viaţă care să aibă un înţeles, pentru a ajunge la împlinire şi prosperitate, trebuie să acceptaţi să puneţi totul sub semnul întrebării... şi mai cu seamă convingerile adânc înrădăcinate. Fiţi atent mai cu seamă la cele care vă stârnesc emoţii. Dacă ceva din ceea ce aţi citit aici vă scoate realmente din sărite... înseamnă că este o problemă la care trebuie să reflectaţi cu multă seriozitate. Orice psiholog sau psihiatru vă va spune că dacă reacţionaţi emoţional la o problemă, înseamnă că ceva din ea vă ameninţă şi vă cauzează insecuritate. Noi oglindim lucrurile şi de obicei problema care ne irită cel mai mult la altă persoană este una de care ne temem în adâncul nostru.

Când vă autoexaminaţi şi gândiţi critic, puneţi-vă următoarea întrebare:

Oare ţin la anumite convingeri fiindcă ele îmi îngăduie să validez comportamentul care mă împiedică să-mi ating măreţia personală?

Aceasta poate fi întrebarea cea mai importantă, aşa că trataţi-o cu respectul pe care îl merită. Doresc să puteţi avea acces la toată măreţia posibilă. Şi de aceea am scris cartea aceasta. M-aţi onorat prin faptul că aţi citit-o şi m-aţi acceptat ca îndrumător în calea spre succes. Este o responsabilitate pe care o privesc cu toată seriozitatea.

Un prieten ocazional vă poate spune ceea ce doriţi să auziţi, dar un prieten adevărat sau un mentor vă va spune ceea ce *trebuie* să auziţi. V-aş fi putut scrie o carte de tip New Age, care să vă facă să vă simţiţi bine, ticsită de cuvinte calde şi iubitoare care să se adreseze convingerilor dumneavoastră existente. Şi probabil aţi fi apreciat-o ca fiind excelentă. Aţi fi rămas însă împotmolit în acelaşi loc în care v-aţi fi aflat înainte s-o fi citit. Cartea aceasta vă poate ajuta să avansaţi la un stil de viaţă la care majoritatea oamenilor visează, dar pe care, de fapt, nu-l ating niciodată.

V-aţi născut pentru a fi sănătos, fericit şi prosper. Am dorit doar să plantez ideea aceasta în sinea dumneavoastră, fiindcă ştim că ideile sunt centre de conştiinţă. Sănătatea, fericirea, relaţiile, situaţia financiară şi inteligenţa dumneavoastră vor fi determinate de gândurile care vă sunt prioritare, de ideile ce vi se nasc în minte.

Clădiţi pe cunoaşterea pe care o aveţi despre legile universale şi extindeţi-vă credinţa în binele dumneavoastră înnăscut şi în talentele cu care aţi

fost binecuvântat. Se vor ivi opoziţii şi obstacole, şi încă din plin, dar dumneavoastră veţi şti că ele nu vă secătuiesc resursele, ci vi le *amplifică*. Aveţi nevoie numai de credinţa în rezultate finale favorabile.

Potrivit convingerii mele, credinţa este o putere supraomenească pe care o deţinem – o putere a minţii care are capacitatea de a modela substanţa. La temelia oricărei acţiuni se află o idee. Credinţa face ca ideea să fie reală pentru dumneavoastră şi pentru mintea subconştientă. Ba chiar o face reală şi pentru alţii. Când alţii cred în lucrul pe care dumneavoastră îl faceţi, îl vindeţi sau îl creaţi, ei consideră că merită să-l susţină. Astfel se creează puterea Minţii Superioare („Mastermind"), iar puterea prosperităţii dumneavoastră se extinde enorm de mult.

Dumnezeu/Universul/Puterea Infinită nu vă împlinesc cererile. Prosperitatea şi abundenţa dumneavoastră au fost deja asigurate. Trebuie doar să revendicaţi ceea ce vă aparţine.

Nu există minuni, aşa cum le percep majoritatea oamenilor. A spera în minuni înseamnă a crede că puteţi sau nu să beneficiaţi de pe urma unei acţiuni capricioase a lui Dumnezeu/a Universului/a Puterii Infinite. În loc de aşa ceva, aşteptaţi-vă să primiţi tot ce aveţi nevoie la momentul potrivit şi în mod natural, pe măsură ce apelaţi la forţa aceea.

Prosperitatea dumneavoastră nu este legată de economie, de slujbă, de educaţie, de şef sau de trecutul dumneavoastră. Ea există aici şi acum pentru ca s-o materializaţi întocmai aşa cum

alegeţi. Toţi oamenii de pe planeta aceasta – inclusiv dumneavoastră – merită să se bucure de abundenţă. Aţi fost născut pentru a fi bogat, sănătos şi fericit. Acum depinde de dumneavoastră să acceptaţi ceea ce vă aparţine!

Vă puteţi împotrivi premiselor mele şi-mi puteţi nega afirmaţiile. Puteţi găsi mii de oameni care să vă susţină în această privinţă. De la preotul parohiei dumneavoastră şi până la redactorul ziarului favorit, de la reprezentanţii dumneavoastră aleşi şi până la prietenul cel mai bun, nenumărate persoane vă vor spune că sunteţi victima specială a circumstanţelor. Ele vor căuta să mă discrediteze şi să valideze motivele lipsei dumneavoastră de succes şi fericire. Ele vă vor apăra până la moarte dreptul de a fi fraier, bolnav şi falit. Iar dumneavoastră vă puteţi simţi superior moral pentru că sunteţi aşa.

SAU puteţi accepta spusele mele. Puneţi-le sub semnul întrebării, alături de convingerile dumneavoastră fundamentale. Puteţi să examinaţi problemele, să descoperiţi programarea subconştientă despre care nu ştiaţi că exista acolo şi s-o înlocuiţi cu o programare pozitivă şi cu convingeri care să vă ofere mai multă încredere şi respect de sine. Puteţi chiar să vă dezvoltaţi un scop în viaţă şi să trăiţi potrivit unei filozofii care îl susţine. Şi puteţi alege să fiţi inteligent, sănătos şi bogat.

Ce veţi face?

Resurse

Rugămintea mea este să folosiţi această carte ca pe un punct de pornire şi să explorați mai profund subiectele prezentate în ea. Descoperiţi singur ideile care vă vor ajuta să vă creaţi succesul. Iată câteva resurse suplimentare care să vă dezvolte cunoaşterea în aceste domenii-cheie.

Pentru mai multe informaţii despre Ayn Rand şi sistemul ei filozofic, vizitaţi Ayn Rand Institute, la www.AynRand.org. Toate cărţile ei – *Sursa de inspiraţie, Atlas despovărat, Filozofie: cine are nevoie de ea?* şi *Virtutea egoismului* – sunt excepţionale şi trebuie neapărat citite de orice persoană care priveşte cu seriozitate problema succesului. Institutul face o treabă excelentă, educând generaţii noi în privinţa operei ei importante.

Pentru mai multe informaţii despre Partidul Libertarian şi principiile sale, vizitaţi-i site-ul Web la www.lp.org. Multe informaţii valoroase puteţi obţine şi de la Center for Small Government, la adresa www.CenterForSmallGovernment.com.

Pentru a învăţa despre Hărţile Materializării Prosperităţii („Prosperity Manifestation Maps") şi alte resurse care să vă ajute în dezvoltarea conştiinţei prosperităţii, vizitaţi adresa

www.ProsperityUniverse.com. Eu ofer un program de studii de 31 de zile intitulat *The Midas Mentality*, care vă poate interesa.

Dacă doriţi să aflaţi mai multe despre network marketing şi resurse de instruire în acest domeniu, citiţi cartea mea *Cum să construiţi o maşină de bani multilevel* (*How to Build a Multi-Level Money Machine*, Ed. Prime Concepts Group, Wichita, KS, 1998). O puteţi găsi alături de multe alte resurse generice de instruire la adresa www.NetworkMarketingTimes.com. Nu uitaţi să vă înregistraţi pentru revista gratuită de instruire în format electronic şi să răsfoiţi numeroasele articole de acolo.

Dacă doriţi să cumpăraţi CD-urile de programare subliminală pe care le recomand, ele sunt de la Steven Halpern şi pot fi găsite la adresa www.innerpeacemusic.com.

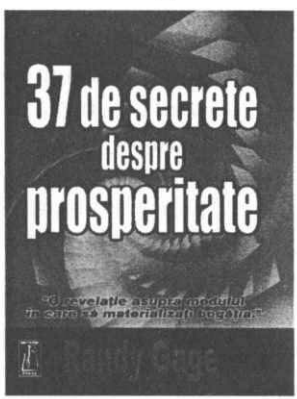
Pentru informaţii despre afacerea de gestionar de informaţii, consultaţi programul Home Study, la adresa www.HowToSellInfo.com.

Şi, în cele din urmă, dacă doriţi să-mi primiţi prin e-mail buletinul informativ gratuit „Randy's Rants", înregistraţi-vă pe site-ul meu www.RandyGage.com. Din două în două săptămâni, veţi primi din partea mea un mesaj cu discuţii directe despre succes, marketing şi prosperitate.

DE ACELAŞI AUTOR

Cele 7 legi spirituale ale prosperităţii
"Trăiţi-vă viaţa după legile universale ce guvernează sănătatea, fericirea şi belşugul."
Randy Gage

Este dreptul dumneavoastră înnăscut de a fi sănătoşi, fericiţi şi prosperi. Acceptaţi acest adevăr şi nu vă mai rămâne decât să învăţaţi şi să trăiţi pur şi simplu potrivit celor 7 Legi Spirituale care guvernează abundenţa. În cartea de faţă, Randy Gage dezvăluie secretele utilizării legilor respective pentru a vă materializa prosperitatea. Veţi descoperi cum să: creaţi un vid pentru bine; folosiţi imaginea pentru a obţine ceea ce doriţi; găsiţi şi păstraţi perechea sufletească perfectă; folosiţi creativitatea pentru a vă achita notele de plată; atrageţi în viaţă bani, sănătate şi armonie.



În această carte de referinţă, Randy Gage, mentor spiritual al prosperităţii, dezvăluie 37 de secrete puţin cunoscute despre bunăstare. Gage descompune totul în explicaţii simple, lesne de înţeles, astfel că puteţi aplica informaţiile imediat pentru a deveni prosper. El sintetizează felul în care a ajuns de la spălător de vase într-o plăcintărie la situaţia de multimilionar autorealizat. Veţi învăţa: de ce majoritatea oamenilor rămân săraci, cum îşi controlează bogaţii prosperitatea, de ce ar trebui să imitaţi anumite modele din lumea afacerilor, ce îi distinge pe oamenii săraci, bolnavi şi nefericiţi de cei bogaţi, sănătoşi şi fericiţi şi cum puteţi materializa prosperitatea în toate domeniile vieţii dumneavoastră.

www.meteorpress.ro

ŞOCANTĂ, CONTROVERSATĂ, EXCEPȚIONALĂ!

Randy Gage a fost poreclit „Mesia milionar" deoarece el crede că sărăcia este un păcat şi că aţi fost născut pentru a fi bogat. Stilul lui este îndrăzneţ şi tăios, dar aţintit spre obiectiv, dacă doriţi să cunoaşteţi secretele succesului. Gage face afirmaţii controversate, încalcă corectitudinea politică şi nu se sfieşte să atace unele dintre cele mai sacrosancte instituţii contemporane, de la religia organizată la guverne, la cultura populară şi până la alimentele cu care vă hrăniţi. Gage porneşte de la convingerile convenţionale potrivit cărora „banii sunt ochiul dracului", „bogaţii sunt ticăloşi" şi „este moral să fii sărac" şi le detonează sub o avalanşă de dovezi contrarii.

- Meme şi manipulare: bătălia pentru controlul minţii dumneavoastră
- Speranţe, droguri şi papa: bătălia pentru controlul spiritului dumneavoastră
- Dependenţii de *junk food*: bătălia pentru controlul corpului dumneavoastră
- Abandonarea victimizării
- Elementul metafizic al îmbogăţirii
- Crearea mentalităţii de prosperitate
- Legile universale care guvernează prosperitatea
- Cel mai mare secret al prosperităţii
- Meritele egoismului
- Filozofia pentru o viaţă prosperă

Cartea aceasta provocatoare vă va schimba convingerile, vă va ataca temerile şi – dacă sunteţi deschis – vă va arăta cum să deveniţi deştept, sănătos şi bogat!

„Principala dumneavoastră prerogativă morală este propria fericire."
Randy Gage

ISBN: 978-973-728-295-8
9 789737 282958

Distribuţie la:
telefon/fax (021)222.33.12;
(021)222.83.80
e-mail: editura@meteorpress.ro;
comenzi@meteorpress.ro